Genossenschaftliche Volksbibliothek.
Herausgegeben vom Leitenden Ausschuß
des
Schweizerischen Genossenschaftsbundes.
3. Heft.

Die Stellung der Konsumenten zur Gesetzgebung betreffend den unlauteren Wettbewerb und Hausierhandel.

Ein Gutachten,

erstattet dem eidg. Handelsdepartement
von der
Direktion des Verbands schweizer. Konsumvereine,
nebst Anhang:
Geschäftsreisende contra Hausierer.

Verlag des Schweizer. Genossenschaftsbundes.
1902.

Auszug aus den Statuten

des

Schweizerischen Genossenschaftsbundes.

§ 2.

Der Schweizerische Genossenschaftsbund bezweckt die Sammlung und Organisation aller schweizerischen Wirtschaftsgenossenschaften zur Pflege und Wahrnehmung ihrer gemeinsamen Interessen. Insbesondere soll er

a) die Rechte der verbundenen Genossenschaften in Bezug auf Gesetzgebung, Verwaltung und Rechtspflege vertreten und fortbilden;
b) die auf Gründung neuer Wirtschaftsgenossenschaften gerichteten Bestrebungen im Schweizervolk unterstützen und die Verbreitung richtiger genossenschaftlicher Grundsätze befördern.

§ 7.

Vereinigungen, die dem Bunde beizutreten wünschen, haben zu diesem Zwecke dem Ausschuß des Bundesvorstands einen schriftlichen Antrag unter Beifügung von 2 Exemplaren ihrer Statuten und Angaben über Mitglieder einzureichen. Der Bundesvorstand kann bei der Anmeldung die Ausfüllung eines von ihm festgesetzten Formulars verlangen.

§ 10.

Jede dem Bunde angehörende Vereinigung hat nach Maßgabe ihrer Kräfte und Leistungsfähigkeit zu den Kosten beizutragen.

Zur Deckung der laufenden Ausgaben hat jedes Bundesmitglied einen Jahresbeitrag zu entrichten. Er beträgt

für Vereinigungen bis auf 100	Mitglieder	Fr.	5. —
mit 101—500	Mitgliedern	„	10. —
501—1,000	„	„	15. —
1,001—3,000	„	„	20. —
3,001—6,000	„	„	25. —
6,001—10,000	„	„	30. —
mit über 10,000	„	„	40. —

Die Stellung der Konsumenten zur Gesetzgebung betreffend den unlauteren Wettbewerb und Hausierhandel.

Ein Gutachten,

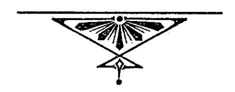
erstattet dem eidg. Handelsdepartement

von der

Direktion des Verbands schweizer. Konsumvereine,

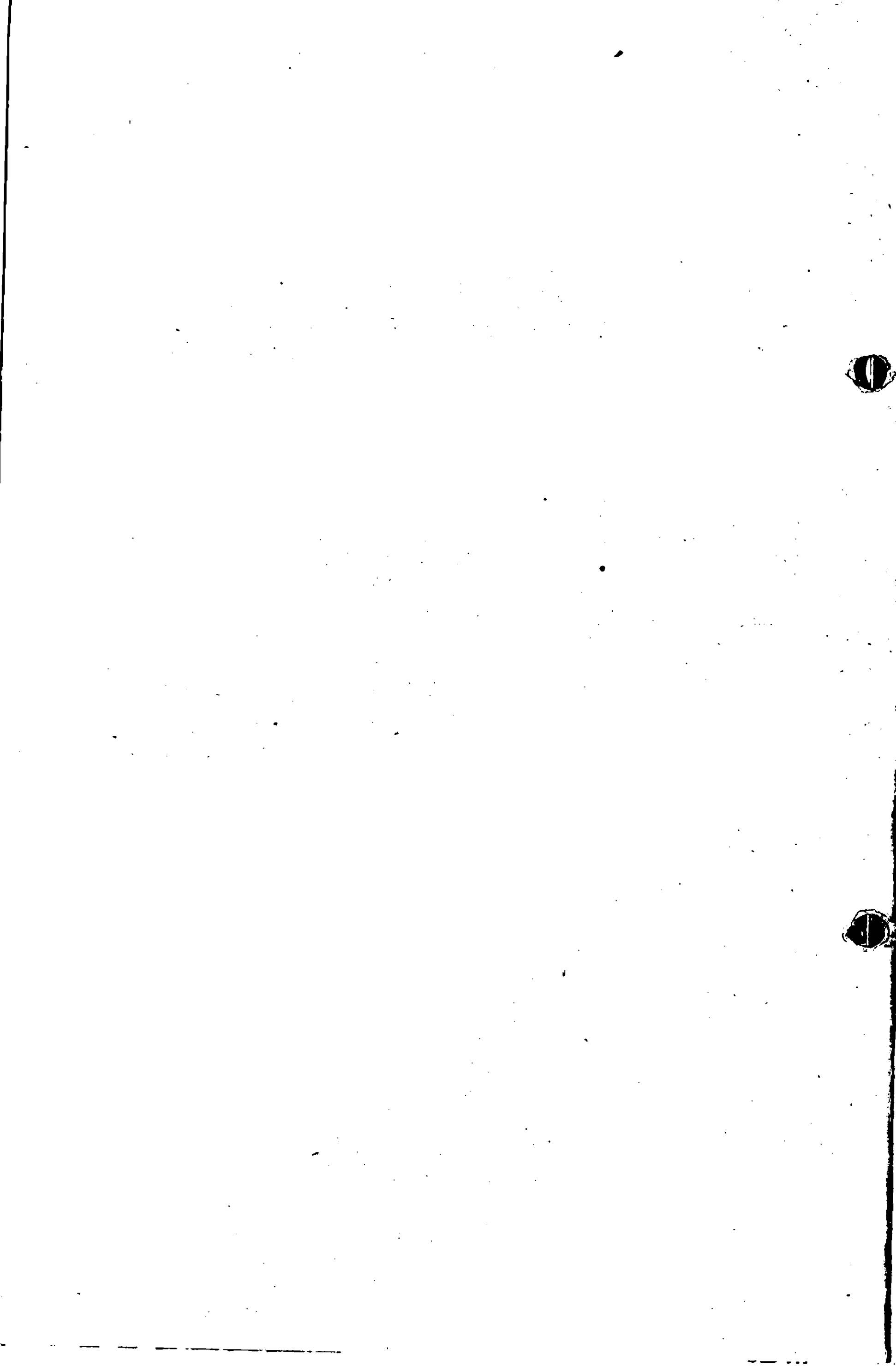
nebst Anhang:

Geschäftsreisende contra Hausierer.



Verband schweizer. Konsumvereine

Basel 1902.



An das Tit. eidg. Handelsdepartement

in Bern.

In Ausführung des uns übermittelten Wunsches, Ihnen ein Gutachten über die Frage eines eidg. Gesetzes betr. den unlauteren Wettbewerb und Hausierhandel zu erstatten, erlauben wir uns, Ihnen darüber im Folgenden unsere Ansichten darzulegen, wobei wir naturgemäß vom Standpunkt der von uns vertretenen Konsumenteninteressen ausgehen:

Bereits im Jahre 1891 verfaßte Herr Ständerat Cornaz einen „Bericht an das eidgenössische Justiz- und Polizeidepartement über die Frage der Patenttaxen der Handelsreisenden", in welchem er auch ziemlich ausführlich vom Hausiergewerbe und seiner gesetzlichen Regelung spricht. Er kommt in Bezug auf dasselbe zu folgenden Schlüssen:

1. die Hausiergesetzgebung ist den Kantonen zu überlassen;
2. der Grundsatz der Handels- und Gewerbefreiheit schließt jede Verbotsmaßregel, soweit sie nicht sitten- oder gesundheitspolizeilicher Natur ist, in Bezug auf das Hausierwesen für die Bewohner der Schweiz aus;
3. selbst die Unterdrückung des Hausierhandels könnte den kleinen Handelsleuten und Gewerbetreibenden keine ernstliche und dauernde Besserung bringen.

Herr Cornaz wird, wie sich jüngst ein sehr sachkundiger Korrespondent der „Neuen Zürcher Zeitung" aus-

drückte, als Kronzeuge zu Gunsten der vom Verein schweizerischer Geschäftsreisender angeregten Volkspetition angerufen, mit dessen Autorität die Gegner zum Schweigen gebracht werden sollen. Und der „Merkur", das offizielle Organ dieses Vereins schreibt in der Nummer vom 25. Januar dieses Jahres geradezu: „Herr Cornaz kam zum Schluß, daß der Hausierhandel aus polizeilichen und volkswirtschaftlichen Gründen nicht zu dulden sei". Wie schief muß es mit einer Sache stehen, die sich zu ihrer Verteidigung solcher totaler Verdrehungen der Wahrheit bedient!

Was die Gesetzgebung gegen den unlauteren Wettbewerb anbelangt, so hat sich eine der bedeutendsten Autoritäten auf dem Gebiete des modernen Verkehrsrechts, Prof. Dr. F. Meili in Zürich, unlängst in der in Berlin erscheinenden Zeitschrift „Unlauterer Wettbewerb", Monatsschrift für gewerblichen Rechtsschutz, in folgenden, höchst deutlichen Sätzen darüber ausgesprochen:

„Im ganzen schweizerischen Rechtsgebiete besteht sowohl nach dem positiven Gesetze, als auch nach der konstanten Praxis des obersten schweizerischen Gerichtshofes ein umfassender Schutz gegen alle Formen und Gestalten derjenigen Handlungen, welche man theoretisch unter der Bezeichnung illoyale oder unlautere Konkurrenz zusammenfaßt.

Ganz wie im französischen Rechte hat auch das Bundescivilrecht der Schweiz in Anlehnung an die Normen über Delikte die wichtige Lehre der Concurrence déloyale entwickelt. Art. 50 des schweizerischen Obligationenrechts bestimmt folgendes: Wer einem andern widerrechtlich Schaden zufügt, sei es mit Absicht, sei es aus Fahrlässigkeit, wird demselben zum Ersatze verpflichtet.

Diese Gesetzesnorm entspricht den bekannten Art. 1382 und 1383 des französischen Code civil . . . . . Kraft dieser Thatsache (der Adoption der französischen Gesetzesbestimmungen) wird jede Ungehörigkeit in kommerzialen Wettbewerben an der Wurzel gefaßt . . . . Unter diesen Umständen steht es absolut fest, daß in der ganzen Schweiz auf Grund des eidgenössi-

schen Privatrechts ein umfassender Schutz zu Gunsten physischer und juristischer Personen gegen die Concurrence déloyale sanktioniert ist . . . .

Die geschilderte Ausführung ist auch in der schweizerischen Rechtslitteratur anerkannt. (Vergleiche Schneider: „Das schweizer. Obligationenrecht", 2. Auflage, zu Art. 50 Nr. 62—68.)"

Wir schließen uns durchaus den Aussprüchen dieser beiden Schriftsteller an und unser Gutachten geht mithin darauf hinaus, daß das Gesuch des Vereins schweizerischer Geschäftsreisender an den hohen schweizerischen Bundesrat, d. d. 25. Oktober 1900, abzuweisen sei.

Was die Begründung desselben, soweit es sich um das Hausierwesen handelt, anbelangt, so sind sämtliche Aufstellungen und Ausführungen der im Auftrag des Zentralvorstandes des Vereins schweizerischer Geschäftsreisender von dessen Sekretär J. G. Schwander verfaßten Schrift „Hausierwesen und Hausiergesetzgebung" (Biel 1898) durch eine aus den Kreisen der Anhänger des Genossenschaftswesens hervorgegangene Abhandlung („Geschäftsreisende contra Hausierer") längst so gründlich und absolut schlagend widerlegt worden, daß eine weitere Bemühung in dieser Richtung ganz überflüssig sein dürfte. Wir erlauben uns, genannte Abhandlung diesem Gutachten als Anhang beizufügen und sie dem Tit. Handelsdepartement zu geneigter und eingehender Beachtung zu empfehlen.

Selbst in seiner Eingabe an die höchste Exekutiv-Behörde der Schweiz gestattet sich der Verein schweizerischer Geschäftsreisender seinen im höchsten Grade undemokratischen, unrepublikanischen, ja ganz und gar unmodernen, an längst vergangene Zeiten ständischer Vorrechte und Privilegien, herrschender und unterworfener Klassen erinnernden Standpunkt zu betonen, wonach die Hausierer als solche, auch wenn sie die ehrlichsten Leute von der Welt sind, außerhalb der ordentlichen staatlichen Gesetzgebung, außerhalb des verfassungsmäßigen Rechtes gestellt werden müßten, während es als „eine gänzliche Verkennung des verfassungsmäßigen Rechtes" bezeichnet wird,

wenn, wie das naturgemäß in der Schweiz*) und im Ausland schon oft geschehen, „Bestimmungen über den unlauteren Wettbewerb unter solche über das Hausierwesen gemengt und damit der domizilierte, unter Umständen sogar(!) im Handelsregister eingetragene Erwerbtreibende dem Hausierer gleichgestellt und dadurch (!) außerhalb der ordentlichen staatlichen Gesetzgebung, außerhalb des verfassungsmäßigen Rechtes gestellt wird." Also ein Domizilierter, auch wenn er die größten Schwindeleien auf dem Gebiete des unlauteren Wettbewerbs betreibt, soll nach Ansicht der Geschäftsreisenden gegenüber dem Hausierer, auch dem harmlosesten und anständigsten, von Staat und Gesetz stets als ein Wesen höherer und toto genere verschiedener Art behandelt werden, im zwanzigsten Jahrhundert!

Es wirkt hiernach wahrhaft erheiternd, wenn der schweizerische Gewerbeverein, der ja mit seinen Sympathien und Bestrebungen sonst ganz auf Seite der Geschäftsreisenden steht und ihre Aktion kräftigst unterstützen will, in seinem Gutachten an das eidgenössische Handelsdepartement gleich am Anfang, wo er den Begriff des Hausierwesens auf seine Weise analysiert, auch den „direkten Besuch der Privatkundschaft" sowie die „Zusendung von Offerten und Mustern" zum Zweck der Erlangung von Bestellungen und die Thätigkeit der Reisenden, welche als Vertreter von Abzahlungsgeschäften von Haus zu Haus Waren anbieten oder die Beträge für gelieferte Waren ratenweise einkassieren, zum Hausierwesen rechnet und damit einen sehr beträchtlichen Teil seiner Freunde und Bundesgenossen, der Herren vom Verein schweizerischer Geschäftsreisender, zu Hausierern stempelt. Auch die einheimischen

*) Neuestens hat sogar die kantonale bernische Handels- und Gewerbekammer einen Gesetzentwurf über Ausübung der Handelsgewerbe im Kant. Bern ausgearbeitet, in welchem ein Abschnitt sich mit der Ordnung des Hausierhandels und -Gewerbes befaßt, wobei keineswegs den Kleinhausierern, welche mit dem Vertriebe von Erzeugnissen des Kleingewerbes und der Hausindustrie ihr Leben fristen, entgegengetreten, sondern der Hausier-Großhandel (Wanderlager 2c.), der doch wohl von Firmen des Handelsregisters betrieben wird, zur bessern Besteuerung herangezogen werden soll (nach einer Mitteilung der Schweizer. Blätter für Wirtschafts- und Sozialpolitik 1902, 1. Heft).

und fremden Firmen (man denke!), welche Wanderlager organisieren, machen sich nach der Ansicht des Gewerbevereins des Hausierens schuldig. An einer späteren Stelle teilt uns das Gutachten mit, daß eine Firma E. & Co. in K., welche allerlei Schwindelinserate in den Zeitungen veröffentliche, nach Mitteilungen von Thurgauer Behörden wiederholt wegen Uebertretung des kantonalen Gesetzes über das Hausierwesen bestraft wurde, wogegen der Gewerbeverein offenbar nichts einzuwenden findet. Und endlich werden wir belehrt, daß das Hausierwesen heutzutage keinem Bedürfnis mehr entspreche, weil selbst in kleinen und entfernt gelegenen Dörfern sich Bezugsquellen für die verschiedenartigsten täglichen Bedürfnisse befinden und außerdem jeder kleinere Bezirk einen Boten habe, welcher An- und Verkäufe billigst vermittle. Wie ungeheuer überflüssig erscheinen hiernach die unzähligen Geschäftsreisenden, welche selbst in größeren Ortschaften mit mehreren „Bezugsquellen" die Privatkundschaft aufsuchen, um Bestellungen jeder Art, auch die kleinsten, mit Aufgebot aller Kräfte und großer Kosten zu erlangen!

Ein Eingesandt des Kleinhandel-Organs „Der Spezerei-Handel" vom 8. Jan. 1902 spricht von dem „großen Uebelstand hinsichtlich dem Hausieren auf Grund von Taxkarten" und erzählt da sofort von „geschniegelten Herrchen", welche mit ihren „geschliffenen Schnäbeln" Frauen und Töchter beschwindeln und betrügen. Vermutlich sind unter diesen „Eleganten", wie er sie auch nennt, doch wohl Geschäftsreisende verstanden, die der Einsender — horribile dictu! — in seiner Ungeschlachtheit einfach Hausierer nennt. —

Sowie der Hausierbegriff des Gewerbevereins mit dem der Geschäftsreisenden in arger Disharmonie befangen ist, steht die Fundamentalbegründung des Gesuchs der Geschäftsreisenden mit anderen Ausführungen desselben Gesuchs in fatalem Widerspruch, wie denn die Logik immer und notwendig die schwache Seite derjenigen ist, welche im Namen des öffentlichen Wohls bloße Privat- oder Standesinteressen vertreten.

Der Centralvorstand des Vereins schweizerischer Geschäftsreisender erklärt in seinem Gesuch:

1. Die Lebenskraft des Großverkehrs in Handel, Industrie und Transportwesen wurzelt im Kleinverkehr; die Bedingung für eine stetige, gesunde Entwicklung des Großverkehrs ist eine gesunde Entwicklung des Kleinverkehrs; der Kleinverkehr bildet die große, breite Grundlage, auf deren Solidität und Prosperität die gedeihliche Entwicklung des Großbetriebs beruht.

2. Seit Jahren ist in der Schweiz die „Erwerbsthätigkeit im Allgemeinen" im Zustand „der regen Entwicklung", einer „großen äußerlichen Entwicklung von Handel und Verkehr".

3. Im Kleinhandel und Gewerbe herrschen „unbefriedigende Zustände", es bestehen in denselben „Mißstände", die „durch die allgemeine Entwicklung in ihrer eigenen Entwicklung begünstigt werden mußten."

Also: 1) es besteht tiefinnerste Harmonie der Interessen zwischen Groß- und Kleinverkehr, die Blüte des ersteren setzt die Blüte des letzteren unbedingt voraus; 2) Handel und Verkehr standen seit Jahren in Blüte, in reger Entwicklung und dabei befanden sich Kleinhandel und Gewerbe in mißlichen Verhältnissen. Mithin kann die allgemeine „Erwerbsthätigkeit" oder „die Erwerbsthätigkeit im Allgemeinen" in Blüte stehen, auch wenn Kleinhandel und Gewerbe kranken. Ja noch mehr. Es existiert 3) ein innerer Widerspruch zwischen der Entwicklung der Erwerbsthätigkeit im Allgemeinen und der Erwerbsthätigkeit im Kleinhandel und Gewerbe. Denn die Mißstände in letzteren wurden durch die allgemeine Entwicklung, d. h. durch die Prosperität der ersteren, also durch den blühenden Zustand der Erwerbsthätigkeit im Allgemeinen begünstigt.

Eine größere Konfusion kann man sich schwer vorstellen. Und wenn im Anfang des Gesuchs gesagt wird, daß das Hausierwesen und der unlautere Wettbewerb einen nachteiligen Einfluß auf die wirtschaftliche Entwicklung unseres Landes ausgeübt haben, so müßte man nach den obigen Ausführungen des Vereins der Geschäftsreisenden annehmen, daß dieser Einfluß der „Gewerbsthätigkeit im Allgemeinen",

die sich ja nach denselben günstig entwickelte, nicht hinderlich war und nur dem Kleinhandel und Gewerbe schadete, daß mithin die „wirtschaftliche Entwicklung unseres Landes“ nicht in der Erwerbsthätigkeit im Allgemeinen, sondern nur im Kleinhandel und Gewerbe zu suchen sei.

Ein logisch eingerichteter Kopf würde sagen: entweder es ist nicht wahr, daß die Interessen von Groß- und Kleinverkehr harmonisch sind, oder es ist nicht wahr, daß wir eine Periode der Prosperität durchmachten, oder es ist nicht wahr, daß Kleinhandel und Gewerbe in mißlichen Zuständen sich befinden. Alles zusammen kann jedenfalls nicht wahr sein.

Stellt man sich gänzlich auf den überaus engherzigen und weder durch unsere Gesetze noch durch unser Rechtsgefühl noch durch unsere gesamte moralische Anschauungsweise oder durch die Interessen der sozialen Gesamtentwicklung gerechtfertigten Standpunkt, daß die „domizilierten“ Geschäftsleute ein ganz besonderes Anrecht auf den aus dem Handel resultierenden Gewinn haben, und frägt man sich nun, wieviel wohl dieser Gewinn durch den Betrieb der Hausierer i. e. S. des Wortes, also im Sinne des Vereins schweizerischer Geschäftsreisender, geschädigt werde, so kommt man nach den von den Gegnern der Hausierer selbst auf Grund ihrer eigenen Schätzungen beigestellten Daten zu einem recht unbedeutenden Resultate, durch welches gewaltsame Eingriffe der staatlichen Gesetzgebung, auch wenn sie an sich erlaubt und nicht im Widerspruch mit den in der Bundesverfassung ausgesprochenen Grundsätzen wären, auf keine Weise genügend motiviert erscheinen könnten.

Das Gutachten des Gewerbevereins beruft sich auf ein Elaborat des Herrn a. Nationalrat Blumer-Egloff, eines heftigen Gegners des Hausierwesens und feurigen Verteidigers der Interessen des Kleinhandels, also eines Mannes, der die Thatsachen gewiß nicht durch eine Brille sieht, welche sie in einem dem Hausierwesen günstigen Lichte erscheinen läßt, sondern vielmehr geneigt sein muß, die von daher dem domizilierten Handel drohende Gefahr möglichst hoch zu taxieren. Herr Blumer schätzt nun in

seiner Schrift „Der Hausierhandel in der Schweiz und seine schädlichen Auswüchse“ (Zürich 1894), wenn wir dem Gutachten des Gewerbevereins Glauben schenken dürfen (da uns die genannte Publikation nicht vorliegt), den jährlichen Umsatz des gesamten Hausierhandels in der Schweiz auf 24 Millionen Franken. Die Schätzung bezieht sich offenbar auf das Jahr 1892. Seitdem ist die Zahl der Hausierer in der Schweiz erheblich zurückgegangen und mit ihr vermutlich auch der Absatz.

Die Zahl der im Jahre 1900 an Geschäftsreisende abgegebenen Ausweiskarten betrug 26,837 (davon 21,202 an Vertreter schweizerischer Firmen). Setzen wir, recht mäßig gerechnet, den Aufwand für einen Reisenden Alles in Allem, durchschnittlich per Jahr mit 4000 Fr. an, so kosteten einzig nur die Reisendeu der (domizilierten) Geschäftsleute über 107 Millionen Franken. Es betrug also der gesamte Wert der von den Hausierern verkauften Waren, mit Inbegriff des von diesen gemachten Profits, noch bei weitem nicht den vierten Teil dessen, was die Domizilierten blos für die Reisenden aufwendeten, welche im Lande herum Kundschaft für ihre Waren zu erhaschen suchten. Nimmt man an, jeder Reisende habe im Durchschnitt seiner Firma nur gerade ebensoviel reinen Profit eingebracht, als er ihr kostete, was doch viel zu wenig ist, und jeder Domizilierte habe an den von seinen Reisenden vertriebenen Waren durchschnittlich, nach Abzug aller Kosten, einen reinen Profit von 20 Prozent gemacht, was doch wohl viel zu viel ist, so würden die von den Reisenden verkauften Waren einen Wert (Erlös) von 535 Millionen Franken repräsentieren. In Wirklichkeit müßte er viel höher veranschlagt werden, da eine größere Gewinnsumme zu einem niederigen Prozentsatze kapitalisiert werden müßte. Dazu kommen aber noch die ungeheueren Warenmassen, die nicht durch Reisende, sondern direkt von der ansässigen Firma verkauft werden. Wie erbärmlich nehmen sich daneben die 24 Millionen der Hausierer aus, die vermutlich noch über die Wirklichkeit hinausgehen! Und wegen einer solchen Bagatelle sollen die Ansässigen schwer leiden, von denen noch dazu gar manche selbst Hausierer aussenden oder an Hausierer mit Profit verkaufen? Der Hausier-

handel soll die Mißstände des domizilierten Kleinhandels hervorrufen oder erklären? Selbst wenn die Hausierer ebensoviel und noch mehr Ware als die domizilierten Kleinhändler verkauften, hätten die Klagen dieser über jene vom Rechtsstandpunkte aus nur einen Sinn, wenn die Domizilierten ein natürliches und staatlich anerkanntes Privileg auf das Profitmachen hätten. So wie die Dinge in Wirklichkeit stehen, haben jene Klagen überhaupt und von keinem Standpunkt aus einen Sinn und sicherlich kann die angeblich schlimme Lage des Kleinhandels nicht durch das Hausierwesen erklärt werden.

In allen Ländern, wo seit längerer Zeit eine zuverlässige Statistik über diesen Gegenstand existiert, zeigt sich gleichmäßig die Thatsache, daß in unserer Gesellschaft die Zahl der kaufmännischen Betriebe erheblich rascher zunimmt als die Bevölkerung. So zählte man in Deutschland im Jahre 1895 777,495 kaufmännische Betriebe (ohne Hausierhandel), um 160,659 oder 26 Prozent mehr als im Jahre 1882, während die Bevölkerung in derselben Zeit um zirka 15 Proz. zugenommen hatte. Nach den deutschen Berufszählungen nahm die in der Landwirtschaft thätige Bevölkerung von 1882—1895 um 0,7 Prozent zu, die in der Industrie thätige um 29,5 Prozent, die in Handel und Verkehrswesen thätige um 48,9 Prozent. Wenn sich immer noch so viel mehr Menschen dem Kleinhandel als anderen Beschäftigungen zuwenden, so muß dieser aller Wahrscheinlichkeit nach auch immer noch irgendwelche Vorteile, Annehmlichkeiten oder Aussichten bieten, die auf anderen Erwerbsgebieten nicht im gleichen Maße zu haben sind. Sonst müßten wir annehmen, daß in unserer erwerbslustigen und scharf kalkulierenden Zeit bei der Berufswahl im Ganzen ein Zug zum Sinnlosen vorherrschte. Wenn aber dann Einzelne in ihren Erwartungen sich getäuscht fühlen, so braucht man wahrhaftig nicht die armselige und unbedeutende Konkurrenz, welche die Hausierer den Seßhaften machen, als Grund der schlechten Geschäfte heranzuziehen, sondern es genügt zur Erklärung die außerordentlich rasch zunehmende Konkurrenz, welche die Seßhaften sich unter einander machen.

Ob die Lage des Kleinhandels und Gewerbes wirklich mißlich ist, das kann jedenfalls nicht durch bloße Behauptungen aus den Kreisen des Kleinhandels und Gewerbes selbst als konstatiert betrachtet werden. Wenn der schweizerische Gewerbeverein als Vertreter dieser Interessenkreise heute die Bundesgesetzgebung anruft, damit sie dem drohenden Verfall der Kleingewerbe vorbeuge, so möchten wir seinen Sprechern vor allem ein besseres Gedächtnis wünschen, damit sie nicht je nach Umständen und Gelegenheiten die verschiedenartigsten und widersprechendsten Behauptungen aufstellen.

Im Jahresbericht für 1898 des zürcherischen Gewerbeverbandes heißt es im Schlußwort: daß ein Aufschwung und eine zeitgemäße Umbildung auf gewerblichem Gebiete in dem Sinne sich vollzieht, daß der Kleinbetrieb unter gewissen Voraussetzungen sich als durchaus lebenskräftig erweist.

Auf der Delegiertenversammlung des schweizerischen Gewerbevereins vom 25. Juli 1899 in Thun widerlegte das Vorstandsmitglied Boos-Jegher nach dem Bericht der „N.-Z.-Z.“, der wir auch die vorstehende Notiz entnommen haben, „an Hand der Statistik und zahlreicher Erscheinungen im sozialen Leben die Behauptung gewisser Theoretiker, daß das Handwerk und der Mittelstand zu Grunde gehen. Diese Theorie habe Fiasko gemacht. Niemand könne im Ernst behaupten, daß unser Gewerbe im allgemeinen im Rückgang begriffen sei“ — obwohl es damals ebensoviel Hausierhandel und unlauteren Wettbewerb ohne eidgenössische Ausnahmgesetze gegen diese Ungeheuer gab, wie heute.

Ueber die Aussichten des Handwerks spricht sich auch der Jahresbericht des schweizerischen Gewerbevereins pro 1899 durchaus hoffnungsvoll aus. „Muß man auch zugeben“, heißt es da, „daß die Großindustrie das Arbeitsfeld des Handwerks beeinflußt hat, so ist anderseits auch wieder die Umgestaltung der Arbeitsmethoden und Erwerbsbedingungen auf dem gewerblichen Gebiete unaufhaltsam vorwärts geschritten. Die Zahl derer, die im Ringen mit der Macht der Verhältnisse den Kopf oben

behalten, ist erfreulicher Weise größer, als man im allgemeinen annimmt. Die theoretischen Voraussetzungen, nach denen der gänzliche Verfall des Kleingewerbes nur noch eine Frage der Zeit sein werde, haben sich nicht bewahrheitet. Die Thatsachen lehren im Gegenteil, daß auch die Kleinbetriebe, ganz wenige Berufsarten ausgenommen, auch künftig ihren Wirkungskreis neben der Großindustrie behaupten werden."

Im vollbesetzten Saale des „Du Nord" in Zürich erläuterte Herr Boos-Jegher am 28. Februar ds. Js. den Zolltarifentwurf und teilte bei dieser Gelegenheit mit, daß nach den von ihm selbst und dem Komite des schweizerischen Gewerbevereins angestellten Erhebungen, zusammengehalten mit anderem schlüssigen Material, der Jahresumsatz des schweizerischen Gewerbestandes auf 1,133,000,000 Fr. ansteige mit einem Gewerbeverdienst von 340 Millionen, „Summen, die man kaum für möglich gehalten hätte und welche die Bedeutung unseres Gewerbes kräftiger als viele Worte illustrieren" („N.-Z.-Ztg."). — Man denke dabei an die Hausierer! Wenn übrigens die Herren bei einem Umsatz von 1133 Millionen 340 Millionen, also 30 Prozent, verdienen, so geht es ihnen doch wahrlich nicht so schlecht, daß der Staat ihnen durch Ausnahmegesetze auf Kosten anderer Geschäftsleute, und durch hohe Schutzzölle auf Kosten ihrer gesamten Mitbürger helfen müßte.

Daß in einer Konkurrenz-Wirtschaft, die naturnotwendig den Charakter eines Kampfes um den Markt trägt, nicht *alle* siegen können, ist ebenso selbstverständlich, wie in Kämpfen jeder anderen Art.

Immerhin ist es erfreulich, hier von kompetenter Seite konstatiert zu sehen, daß auch die Kleinbetriebe trotz Hausierhandel und unlauterer Konkurrenz immer noch lebensfähig und aussichtsvoll sind. Daß sie lieber noch *mehr* Profit machen möchten, als gegenwärtig oder zu irgend einer früheren Zeit, ist ja begreiflich. Daß sie auch das bischen Erwerb, welches den Hausierern zufällt, lieber in die eigenen Taschen lenken möchten, ist ebenfalls ein gar menschlicher Wunsch, nur dürften andererseits auch die Hausierer, die sozusagen ebenfalls Menschen sind, ein

dringendes Bedürfnis haben, ihr armseliges Einkommen selbst zu behalten und womöglich sogar etwas aufzubessern. Und was die unlautere Konkurrenz anbelangt, so möchte man meinen: wenn sämtliche Mitglieder des schweizerischen Gewerbevereins und des Vereins schweizerischer Geschäftsreisender nur solide, anständige, lautere Geschäfte machen und niemals und auf keine Weise versuchen, ihren Konkurrenten durch irgendwelche, direkt zu diesem Zweck angewendete Mittel die Kundschaft wegzufangen, so könnte die illoyale Konkurrenz in der Schweiz von keinem sehr großen Belange sein, indem das Publikum, soweit es nicht aller Einsicht bar ist, von dem Zauber so unbedingter Zuverlässigkeit und Noblesse sicher angezogen würde. Jedenfalls wäre dahin zu streben, daß alle Reisenden und alle Gewerbetreibenden sich diesen Vereinen anschlössen, um derselben Tugend teilhaftig zu werden. Sollte aber unsere Voraussetzung nicht zutreffen, so wäre das laute Rufen nach Bundesgesetzen gegen die illoyale Konkurrenz nicht ganz unvermischt mit Heuchelei.

Es wäre ja überaus wünschenswert, daß in unserem gesamten Geschäftsleben nur die reinste Gerechtigkeit oder höchste Moral herrschte, daß jedermann nur ganz solide, echte, unzweifelhafte und unzweideutige Waren zu den angemessensten Preisen fabrizierte und verkaufte, und keiner irgend einen Versuch machte, das Publikum auszubeuten oder seinen Gewerbsgenossen die Kundschaft durch irgend welche besondere, darauf abzielende Machinationen abspänstig zu machen und zu sich herüber zu locken. Allein wir sind nicht sanguinisch genug, um einen so idyllischen Zustand innerhalb des Rahmens unserer bestehenden und wahrscheinlich in der Hauptsache noch sehr lange fortbestehenden Wirtschaftsordnung auch nur für möglich zu halten und erlauben uns sogar einigermaßen zu zweifeln, ob die Wünsche der Handelsreisenden und des Gewerbevereins einen so hohen Flug nehmen. Der Geschäftsmann lebt vom Profit und beansprucht diesen, mit Fug und Recht in unserer kapitalistischen Volkswirtschaft, je nach der Größe des von ihm angewendeten Kapitals, und man versteht unter einem guten Geschäftsmann einen solchen, der im Verhältnis zu seinem Kapital einen großen Profit macht.

Die Größe seines Profits hängt aber einerseits von seiner Höhe, d. h. von der Differenz zwischen den gesamten eigenen Gestehungskosten der von ihm vertriebenen Waren und dem für diese erlangten Preis, anderseits von der Größe des Umsatzes ab. Auf die Gestehungskosten und Verkaufspreise einer bestimmten Warenquantität und -Qualität kann der einzelne Geschäftsmann durchschnittlich keinen erheblichen Einfluß üben, sie sind im Wesentlichen durch die gesamten Verhältnisse der Volkswirtschaft, der Produktion und des Verkehrs, ziemlich strikte gegeben. Der Umfang des Absatzes aber, der jedem einzelnen Geschäftsmann zufallen soll, ist keineswegs von vornherein gegeben, sondern muß in jedem Fall erst geschaffen und immer wieder geschaffen resp. erhalten und womöglich erweitert werden. Möglichste Ausdehnung der Kundschaft ist also das natürliche und selbstverständliche Bestreben jedes Geschäftsmannes. Große Kundschaft und großes Einkommen ist im allgemeinen eins und dasselbe, und auf möglichst großes Einkommen — auf das Reichwerden — hat es naturgemäß, d. h. gemäß der Natur unserer Volkswirtschaft, jeder Geschäftsmann abgesehen, das betrachtet er als seine eigentliche Lebensaufgabe und darnach taxiert auch alle Welt schließlich die Erfolge seines Lebens.

Die Kundschaft im Ganzen aber, die gesamte zahlungsfähige Nachfrage nach irgend einer Ware, ist keine beliebig vermehrbare, sondern eine durch die gesamten Verhältnisse der Gesellschaft jeweilen gegebene (im Verlauf der Zeit allerdings sehr veränderliche) Größe. In diese jeweilen gegebene Größe haben sich die Geschäftsleute zu teilen. Jemehr davon dem einen zufällt, desto weniger dem andern, wer nach Vermehrung der Kundschaft strebt, der arbeitet dem gleichen Streben anderer auf jeden Fall entgegen und in der Haupsache läuft dieses Bestreben in jedem gegebenen Augenblick darauf hinaus, die Kundschaft anderer an sich zu locken. So entsteht naturnotwendig unter den Geschäftsleuten derselben Branche ein beständiger, nie ruhender, wenn auch oft ganz im Stillen geführter Kampf um die Kundschaft und eben diesen Kampf nennt man die Konkurrenz. Und hier entsteht nun nicht etwa die Frage: ist dieser Kampf erlaubt? — eine solche

Frage würde gleichbedeutend mit der sein: ist unsere Volkswirtschaft erlaubt? — und diese hätten keinen Sinn. Wenn schon jeder von der Kundschaft leben muß, so kann man, bei der natürlichen Beschaffenheit des menschlichen Wesens, vom durchschnittlichen Individuum sicher nicht erwarten, daß es, die Hände in den Hosentaschen, ruhig dastehe und warte, ob ihm ein Verdienst zufalle, und nichts unternehme, um diesen Verdienst, also die Kundschaft herbeizuziehen. Die Frage lautet nur: welche Waffen und welche Kampfesweise sind in diesem Wettstreit gestattet und welche nicht? Obwohl also eingestandenermaßen jeder möglichst viel Kundschaft erwerben und also andern entziehen will, so stimmt man doch auch darin überein, daß zu diesem Zweck nicht jedes Mittel gestattet werden soll. Und mit Recht. Denn es giebt hier wie auf allen möglichen Lebensgebieten Verfahrungsweisen, die allgemein anerkannten und durch die Gesetzgebung ausgesprochenen Rechtsgrundsätzen, ohne welche ein geordnetes, bürgerliches Zusammenleben nicht stattfinden könnte, widersprechen. Solche Rechtsgrundsätze durchzuführen ist überall als Hauptaufgabe des Staates anerkannt. Der Staat verbietet unter bestimmten gesetzlichen Folgen ihre Verletzung, indem er entweder mit Strafe droht, oder wenigstens für den dem andern zugefügten Schaden haftbar macht. Das muß auch für solche Rechtsverletzungen gelten, welche bei Gelegenheit des wirtschaftlichen Wettkampfes stattfinden. Fraglich ist hier nur, ob der Staat in besonderen Gesetzen die einzelnen Handlungen und Verfahrungsweisen, welche er in der Konkurrenz nicht gestatten soll, aufzählen oder aber blos einen allgemeinen Grundsatz aufstellen soll, nach dem der Richter im einzelnen Fall zu entscheiden hat, ob hier eine Rechtsverletzung, eine ersatzpflichtige Schädigung anderer stattgefunden hat oder nicht.

In Deutschland hat man beiläufig den ersten Weg gewählt, in Frankreich und in der Schweiz den zweiten. Welchen Standpunkt die Konsumvereine diesen gesetzgeberischen Bestrebungen gegenüber vertreten, findet man sehr deutlich und prinzipiell dargelegt in einer bereits 1897 erschienenen Schrift unseres Verbandssekretärs Dr. Hans

Müller (Die Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs im Lichte des allgemeinen Interesses*). Wir legen auch diese Schrift dem Tit. Handelsdepartement vor, in der Ueberzeugung, daß die darin entwickelten Gedanken für die gesetzliche Regelung des Problems von Bedeutung sind. Der Verein schweizerischer Geschäftsreisender ist dem Anschein nach für den deutschen Modus. Was der schweizerische Gewerbeverein für Ideen entwickelt, wollen wir im folgenden darzulegen suchen.

Er beginnt seine weitläufigen Erörterungen mit der nur zu wahren Bemerkung, daß eine genaue Umschreibung des Begriffs des unlauteren Wettbewerbs schwierig und doch notwendig sei, wenn man ein Gesetz gegen denselben geben wolle.

Darauf folgt:

1. Der „landläufige Begriff." Dieser umfaßt jede Handlung, „welche im Gebiete des Erwerbs das Rechtsgefühl verletzt und durch ihre Folgen zur teilweisen oder gänzlichen Zerstörung des beruflichen Nährbodens führen müßte, insofern diese Handlung von allen Kollegen der jeweiligen Gruppe nachgeahmt würde"; dazu noch Verleitung oder Vorschubleistung zu solchen Handlungen.

Wir können nicht bestimmt sagen, ob diese Definition die landläufige ist, aber wir müssen nach allen weiteren Ausführungen des Gutachtens annehmen, daß sie den Begriff des Gewerbevereins wiedergiebt. Seinen Anforderungen an Genauigkeit und Bestimmtheit dürfte er kaum entsprechen. Wir bemerken nur zweierlei dazu. Das verletzte Rechtsgefühl irgend Jemands zum juristischen Kriterium einer Handlung zu machen, dürfte das Vagste und Bedenklichste sein, was bei solcher Gelegenheit geschehen kann. Darnach wäre vermutlich im wirtschaftlichen Leben fast nichts erlaubt und fast nichts verboten, je nach den Personen, deren Rechtsgefühl im einzelnen Fall urteilt.

---

*) Separatabdruck aus den Schweizer. Blättern für Wirtschafts- und Socialpolitik, 1897. Verlag von C. Sturzenegger in Bern.

Wir erlauben uns, zur Illustration einen Apotheker zu präsentieren, der sich vor zwei Jahren in einer Straße einer großen Schweizerstadt etablierte und sich bitter über das Unrecht beklagt, das ihm ein schon seit fünfzehn Jahren nicht weit von ihm residierender und praktizierender Apotheker und ein ganz nahe gelegener, großer, seit zehn Jahren bestehender Spezereiladen durch ihre Konkurrenz, d. h. dadurch, daß sie auch Kunden haben, zufügen. — Man kann sich ungefähr vorstellen, welchen Begriff von unlauterem Wettbewerb die von dem Gewerbeverein vorgeschlagenen Berufsverbände bei ihren Urteilen über unbequeme, fortschrittliche, erfinderische, hochbegabte Genossen, die der überwiegenden Majorität der schablonenhaften Durchschnittskollegen im Konkurrenzkampf natürlich überlegen wären, zur Anwendung bringen würden. Jede vom Einzelnen mit Erfolg angewandte Verbesserung würde als ein Attentat auf die heiligen und verbrieften Profitrechte der großen, stupiden Masse angesehen.

Zum Zweiten ist folgendes zu sagen. Wenn irgend eine Handlung der unlauteren Konkurrenz von allen Vertretern der betreffenden Branche nachgeahmt würde, so würde das keineswegs zur teilweisen oder gänzlichen Zerstörung des beruflichen Nährbodens (gemeint ist der Profit), sondern entweder zum alsbaldigen völligen Aufhören solcher Handlungen oder zu deren gänzlicher Erfolglosigkeit, wenigstens insoweit führen, als keiner der Konkurrenten mehr vor den Anderen etwas voraus hätte. Man nehme einmal an, jeder Spezierer in der Welt erkläre täglich in den öffentlichen Blättern, daß alle anderen Spezierer Spitzbuben und Schwindler seien, die eigentlich ins Zuchthaus gehörten, und daß ganz allein bei ihm echte, gute, vortreffliche, unvergleichliche Ware zu den allerbilligsten Preisen zu haben sei. Man nehme an, daß jeder Müller Sägespähne, zu feinem Staub zermalmt, in gleicher Portion unter sein Mehl mische und dann das Mehl um 10 Prozent billiger verkaufe als früher. Man nehme an, daß jeder Kaufmann Jahr aus Jahr ein ununterbrochen mit der bekannten Devise „weit unter Fabrikpreisen“ ausverkaufe. Es gäbe gar kein besseres Mittel, allen Schaden, den die Geschäftsleute einander durch illoyale Konkurrenz

zufügen, unmöglich zu machen, als diese illoyale Konkurrenz in allen ihren Formen sofort zu verallgemeinern, wenn dies möglich wäre. Dem Publikum, den Konsumenten, könnte auch dann noch Unrecht genug geschehen, wenn nicht durch Reklamen und Ausverkäufe, so doch durch Sägespähne u. dgl., aber an das Publikum denken die Herren bei ihren Lamentationen über die unlautere Konkurrenz kaum nebenher, sondern nur an die Gefahren für ihren Profit.

2. Das deutsche Gesetz zur Bekämpfung des unlautern Wettbewerbs. Dieses zählt in 10 Paragraphen eine Reihe von Handlungen auf, welche als unlautere Konkurrenz gelten sollen. Ganz richtig wird dazu bemerkt, daß auch diese scheinbar ausführlichen Bezeichnungen im praktischen Leben nicht genügen. — Wir wissen ja auch längst, daß man in Deutschland mit dem Gesetze keineswegs zufrieden ist. Es kann einerseits zum Fallstrick werden für vollberechtigte Bestrebungen, während andererseits allerlei neue, raffinierte Formen des Schwindels leicht durch seine Maschen schlüpfen.

3. Das französische und das ihm nachgebildete schweizerische Gesetz. Sie stellen ein allgemeines Rechtsprinzip auf, welches für jeden einem andern zugefügten Schaden verantwortlich macht. Endlich

4. versucht das Gutachten durch eine lange Reihe von Beispielen klar zu machen, was nach der Ansicht des Gewerbevereins das Schweizervolk alles unter den Begriff des unlauteren Wettbewerbs subsumieren möchte. Es soll also dem Anschein nach die zuerst als „landläufig" gegebene Definition hier näher erläutert werden. In der Wirklichkeit handelt es sich darum, alle möglichen Beschwerden und Herzenswünsche gewisser Kreise der Kleingewerbe und Krämer, auch wenn sie mit dem Gegenstand des Gutachtens, das das eidgenössische Handelsdepartement einforderte, nichts zu thun haben, an den Mann zu bringen. Das Handelsdepartement wollte ein Gutachten über den Hausierhandel und den unlauteren Wettbewerb, und so sieht

sich der Gewerbeverein veranlaßt, die disparatesten Handlungen und Erscheinungen, die irgendwie irgend einem Handwerker oder Krämer Schaden bringen können, unter die Begriffe Hausierhandel oder (insbesondere!) unlauterer Wettbewerb zusammenzupressen: die Umgehung der Bruttoverzollung, die Schmuggelkünste eines Basler Sattlers, die Schlauheiten und betrügerischen Kniffe von Konkursiten, die Weigerung eines Zürcher Lehrers, mehr als zehn Schulstunden in der Woche zu übernehmen, weil er sonst gepfändet werden könnte, die Ausbeutung von Handwerkern durch Kapitalisten und Unternehmer im Bauschwindel, die Mängel des Submissionswesens, das Verfahren von Gemeindebehörden, welche von verschiedenen Gewerbsleuten Entwürfe machen lassen und dann keinen derselben acceptieren (man denke!), die Lehrlingszüchterei, die Rücksichtslosigkeit der Unternehmer in Bezug auf dauernde Beschäftigung und Arbeitszeit der Arbeiter, die Erforschung fremder Geschäftsgeheimnisse u. s. w. u. s. w. Endlich auch die Warenhäuser und die Konsumvereine.

Liegt in dem Begriff Warenhaus die unlautere Konkurrenz schon mit eingeschlossen? ist also der Betrieb eines Warenhauses an sich unlautere Konkurrenz? So müßte man glauben, wenn man vom Gewerbeverein „Warenhäuser“ einfach unter die Beispiele der unlauteren Konkurrenz rubriziert sieht. Aber wie wird diese Anklage bewiesen? Indem eine Reihe von höchst unreellen geschäftlichen Manipulationen vorgeführt werden, welche, wie das Gutachten selbst bemerkt, „nicht nur von Warenhäusern, sondern auch von andern Betriebsinhabern praktiziert werden, indessen wird behauptet, es machen die ersteren in besonderem Maße von solchen Kniffen Gebrauch.“ Und damit soll bewiesen sein, daß die Warenhäuser in Bausch und Bogen unter den Begriff des unlauteren Wettbewerbs fallen? weil auch von ihnen Handlungen verübt werden, die im Geschäftsleben überhaupt vorkommen! und weil „behauptet wird“, daß sie solche Handlungen in besonderem Maße verüben! Wenn Jemand so etwas z. B. von den Basler Krämern in Bausch und Bogen behaupten und ihr Geschäftsverfahren ganz im Allgemeinen als unlautere Konkurrenz bezeichnen würde, welches Uebermaß

von sittlicher Entrüstung würde da auf den unglückseligen Verüber einer so ungeheuerlichen Verleumdung herniederdonnern! Aber würden die Herren es wagen, z. B. die großen, weltbekannten Pariser oder Berliner 2c. Warenhäuser, den Printemps, den Bon Marché, die Magasins du Louvre, Werthheim, Gerson 2c. als bloße Betrugs- und Schwindelanstalten hinzustellen? oder auch nur zu behaupten, daß dieselben in geschäftlicher Solidität tiefer stehen als der Durchschnitt, ja selbst als der bessere Teil der Kaufleute?

Der Kampf gegen die Warenhäuser im Allgemeinen, und in noch viel höherem Maße der Kampf gegen die Konsumvereine muß doch in jedem unparteiischen Zuschauer den Gedanken erregen, daß es sich in der That nicht blos um die illoyale, sondern auch, und sogar ganz vorzüglich, um die unbequeme Konkurrenz handelt, daß man sich geradezu dem wirklichen und unzweifelhaften Fortschritt entgegenstemmen möchte, wo derselbe den Profit bedroht oder zu bedrohen scheint.

Wenn einst Fuhrleute und Lohnkutscher sich an den Bundesrat gewendet hätten, mit dem Gesuch, er möge den Bau und Betrieb von Eisenbahnen verhindern oder beträchtlich erschweren, weil diese ihnen eine illoyale Konkurrenz machen, so würde der Bundesrat die Leute vermutlich mit einem bedauernden Lächeln abgewiesen haben. Er würde gesagt haben: Wir sehen wohl ein, daß Euch die Eisenbahnen das Geschäft auf den Linien, wo sie fahren, ganz wesentlich verderben, indem sie Euch eine übermächtige Konkurrenz machen. Aber illoyal ist diese Konkurrenz nicht, denn sie leisten viel mehr als ihr, und der Staat hat nicht das Recht oder die Aufgabe, dem Volke das Bessere vorzuenthalten, weil Einige aus dem Volke am Fortbestand des Minderen ein persönliches Interesse haben. Uebrigens werden die Eisenbahnen nicht von heute auf morgen im ganzen Lande gebaut und betrieben, und Ihr habt Zeit, Euch nach anderen Erwerbsquellen umzusehen. Zudem wird man voraussichtlich noch lange eine Menge Fuhrleute und Lohnkutscher brauchen, trotz der Eisenbahnen, wenn auch nicht gerade in der heutigen Weise.

Die Ideen der Verfasser des Gutachtens des Schweizerischen Gewerbevereins dürften auch einigermaßen in der Lohnkutscherrichtung liegen und, soweit es sich um Warenhäuser und Konsumvereine handelt, eine ganz analoge Antwort erhalten oder verdienen.

Die modernen Warenhäuser sind im Ganzen, als neue Betriebsform des Detailhandels, ihrer Idee und Anlage nach, ein unzweifelhafter Fortschritt, eine Kosten-, Arbeits- und Zeitersparnis sowohl auf Seiten des Verkäufers als auch des Käufers. Sie sind auf ihrem bestimmten Gebiete eine Steigerung der Fruchtbarkeit der Arbeit, eine Verbesserung in der Oekonomie der Bedürfnisbefriedigung, und werden als solche von der Theorie und Praxis, von der Wissenschaft und von den Konsumenten anerkannt. Darum vermögen auch alle die kleinen Tücken und Chikanen, die von irregeführten oder überkonservativen und dem Fortschritt in jeder Form mißtrauisch gegenüberstehenden Behörden mancher Länder im Interesse eines natürlich nur seinen Profit vertheidigenden Kleinkrämertums gegen sie angewendet werden, keinen Erfolg zu erzielen. Die Warenhäuser haben auf ihrem besonderen, für diese Betriebsweise geeigneten Gebiete, das ja lange nicht den ganzen Detailhandel und die gesamten Bedürfnisse aller Arten von Nachfrage umfaßt, den Konsumenten für sich, weil dieser bei ihnen Vorteile findet, die ihm sonst nicht geboten werden. Und die große Masse der Konsumenten wird doch wohl als geistig normal angesehen werden dürfen und jedenfalls das Recht haben, ihre eigenen Interessen auf eigene Weise zu verstehen und ihnen auf selbstgewählten Wegen nachzugehen. Wenn ein Mensch in einem Warenhause sich in einer Stunde mit der gleichen Geldausgabe alles das bequem verschaffen kann, wozu er sonst 6 Stunden brauchte, und dabei auch noch exquisit höflich bedient wird, während der nächste beste Kleinkrämer sich gegen den Kunden, der vielleicht bei ihm nicht alles gut und recht und preiswürdig findet, etwa beliebige Grobheiten erlaubt; wenn er eventuell ohne Anstoß das ganze Warenhaus durchschreiten und beschauen kann, ohne zu kaufen, während er, sobald er einmal einen gewöhnlichen Laden betreten hat, moralisch förmlich gezwungen ist, etwas

zu kaufen, widrigenfalls er eine schnöde Bemerkung zu gewärtigen hat: so wird er sicher das Warenhaus ceteris paribus vorziehen. Findet er es auch noch billiger, umsomehr. Und wenn dem Warenhaus die Kundschaft zuströmt, so ist es ohne Zweifel nicht umzubringen.

Daß auch in den Warenhäusern allerlei Schwindel getrieben werden kann, wer wollte das leugnen? Ebenso ist es sicher, daß in einzelnen Warenhäusern allerlei Schwindel getrieben wird. Aber gilt nun etwa der Schluß: wenn in einer bestimmten Betriebsform Schwindel getrieben werden kann und thatsächlich getrieben wird, so ist diese Betriebsform von Staatswegen zu bekämpfen? O nein, der Schwindel ist zu bekämpfen, so gut es geht, aber nicht die Betriebsform. Auch im kleinsten Kramladen kann geschwindelt werden, soll man also die Kramläden bekämpfen? Das unreelle Gebahren ist eben eine Nebenfrucht unserer Konkurrenz- und Profitwirtschaft, es entspringt aus dieser, nicht aus der Betriebsform und ist, wie die Erfahrung beweist, mit jeder kapitalistischen Betriebsform, mit jedem auf Profit abzielenden Geschäft vereinbar. Betrügerische, oder sagen wir unsolide, unreelle Machinationen, bedenkliche Plusmacherkünste kamen, wie uns die Geschichte seit den Homerischen Zeiten belehrt, im Handel stets vor, so lange es einen Handel giebt, und das, was man im Gutachten des Gewerbevereins den Warenhäusern vorwirft, betreiben ganz ebenso gut und noch schlimmer auch unzählige Kleinhändler, wie man es in demselben Gutachten an vielen Stellen im Detail nachlesen kann. Wir erlauben uns zu zweifeln, ob die Herren Handelsreisenden unisono Beifall klatschen würden, wenn von kompetenter Seite der Vorschlag gemacht würde, plötzlich in den Lagern und Läden und Büchern ihrer Prinzipale eine genaue fachmännische Nachforschung zu veranstalten, ob alles durchaus reell und solid sei. Die Entrüstung, mit der ein solcher Zweifel stets aufgenommen wird, ist nichts weniger als beweiskräftig. Es ist genau so wie mit der Steuerdefraudation. Jeder, absolut jeder weist mit dem höchst möglichen Aufwand von sittlichem Pathos die Idee zurück, als ob auch er sein Vermögen nicht bei Heller und Pfennig angegeben hätte. Und dann zeigt

die Statistik, daß z. B. im Jahre 1890 das gesamte Steuerkapital des Kantons St. Gallen sich auf 343,106,900 Fr. belief, und daß der Assekuranzwert der Gebäude um 84 Millionen Franken mehr betrug als das gesamte Steuerkapital, obwohl die Schätzung der Gebäude als sehr niedrig angegeben wird u. s. w. u. s. w.

Noch viel bedenklicher und geradezu tötlich für den moralischen Standpunkt und gesetzgeberischen Beruf des schweizerischen Gewerbevereins sind die Ausführungen des Gutachtens über die Konsumvereine.

Auch diese sollen sich des unlauteren Wettbewerbs schuldig machen.

Es ist schwer, eine so sinn- und man möchte fast sagen schamlose Behauptung anders als mit Hohnlachen zu beantworten.

Wer sich selbst einen Knopf annäht, macht wohl dem Schneider, wer zu Fuß geht dem Droschkenkutscher, wer seine Kinder kämmt dem Friseur unlautere Konkurrenz? Genau so liegt der Fall des echten, rechten, reinen Konsumvereins. Die vereinigten Konsumenten gehen nicht zum Krämer, weil sie sich selbst mit Waren versehen. Ob sie dabei besser oder schlechter fahren, bessere oder mindere Ware bekommen, höhere oder niedrigere Preise bezahlen, das geht wohl sie, aber sicher nicht den Krämer an, so wenig wie der Rasierer dreinzureden hat, wenn ein Mann sich selbst den Bart abnimmt. Wenn die Konsumenten nicht irgendwie ihren Vorteil dabei fänden, sich die Waren selbst zu beschaffen, so würden sie es vermutlich bleiben lassen. Aber selbst wenn es nur eine Laune von ihnen wäre, so ist doch auf diese Laune der Begriff der Konkurrenz, sei es der loyalen oder der illoyalen, überhaupt gar nicht anwendbar. Denn die Konkurrenz ist ein Kampf um den Profit, die Konsumenten aber gehen als solche überhaupt nicht auf Profit aus, können ganz unmöglich irgend welchen Profit machen, mögen sie auf eigene Faust (als Konsumverein) oder durch die Vermittlung des Krämers sich mit Bedürfnisgegenständen versehen, so wenig wie wenn sie sich selbst rasieren oder vom Haarkünstler rasieren lassen. Beide Male fallen nur Haare ab, aber kein Profit. Die Konsumvereine können auch nicht auf Kundschaft aus-

gehen, so wenig wie ein Turnverein auf Kundschaft ausgeht, wenn er neue Mitglieder anwirbt. Die Turner wie die Konsumenten, die Turnvereine wie die Konsumvereine erreichen ihre Zwecke besser, wenn sie zahlreicher sind und wollen beide ihren Mitbürgern die Vorteile ihrer Mitgliedschaft zu Teil werden lassen, während der Geschäftsmann, der wirklich auf Kundschaft ausgeht, lediglich seinen eigenen Vorteil sucht, auf Kosten der Kundschaft.

Geradezu drollig ist die Art und Weise, wie das Gutachten des Gewerbevereins den unlauteren Wettbewerb der Konsumvereine zu beweisen sucht.

Vor allem erfreut uns innerhalb dieser Begründung die bündige und klare Feststellung, daß der Kleinhandel trotz allen Konsumvereinen „sich nach wie vor als ein unentbehrliches Zwischenglied erwiesen und erhalten" hat, d. h. doch wohl mit anderen Worten: die Konsumvereine konnten ihm keinen irgend nennenswerten Abbruch thun. Denn was unentbehrlich ist, das hat in keinem Falle und von keiner Seite dauernd etwas zu befürchten.

Dann sollte aber auch dieses unentbehrliche und unangreifbare Zwischenglied nicht mehr bei jeder Gelegenheit über die verderbliche Konkurrenz der Konsumvereine jammern und die Hülfe der Behörden gegen dieselben anrufen.

Sodann aber veranstaltet das Gutachten folgenden Gedankengang. Ursprünglich beabsichtigten die Gründer der Konsumvereine, den Konsumenten die Waren ohne Gewinnzuschlag zugänglich zn machen. Allein der Gewerbeverein kennt „ganz zuverlässige Gewährsmänner", welche beweisen können, daß das nicht gelang. Auch die Konsumvereine machen Profit, dieser wird aber als Nebenerwerb von Leuten eingeheimst, die es gar nicht nötig hätten. Nun aber benützen die Konsumvereine die angebliche Beseitigung des Profits als Reklame und darin liegt eben der unlautere Wettbewerb. Was sonst noch gesagt wird, um den unlautern Wettbewerb zu beweisen, ist so kleinliches Krämergezänk, daß wir an dieser Stelle nicht darauf einzugehen brauchen.

Zum Obigen aber wollen wir folgendes bemerken. Wenn die Herren vom Gewerbeverein die zuverlässigen

Geschäftsmänner mit ihren Beweismitteln uns leibhaftig vorführen und die bedenklichen Kunden in den Konsumvereinen, welche den Profit derselben (nicht etwa einen wohlverdienten Lohn für geleistete notwendige Arbeit) einstecken, uns deutlich nachweisen, dann wollen wir sogar die „illoyale Konkurrenz“ hinnehmen, obwohl sie selbst dann noch keinen Sinn hätte. Die Herren brauchen ja nur zu beweisen, daß die Rückvergütungen, welche die Konsumvereine leisten, bloßer Schwindel seien, indem sie alle Waren durchschnittlich ihren Mitgliedern zu höheren Preisen anrechnen, als die gewöhnlichen Geschäftsleute. Sie brauchen nur zu beweisen, daß die Leute, welche den Gewinn der Konsumvereine einheimsen, bei Vereinen mit großer und wachsender Mitgliederzahl reich werden, ebenso wie Kaufleute mit großer und wachsender Kundenzahl unfehlbar reich werden.

Uebrigens, wenn man das Publikum nicht für blöd hält, so müßte bei dem langen Bestand der Konsumvereine doch nun bald Jedermann wissen oder baldigst einsehen, daß die Konsumvereine ihm keinerlei Vorteil bieten, und, wenn er trotzdem Mitglied wird oder bleibt, so ist das für den Krämer A genau so, als ob der Konsument zum Krämer B oder C ginge, der gleiche Waren zum gleichen Preise wie A verkauft. Und dagegen kann dieser doch nichts einwenden, wenn es ihm auch nicht angenehm ist.

In der That liegt in der Argumentation des Gutachtens eine ganz schamlose Verdrehung von offenkundigen Thatsachen und eine nichtswürdige Verdächtigung einer Menge hochgesinnter, gemeinnütziger Personen, welche ihre Dienste, zum großen Teil ohne jede besondere Entschädigung, dem Wohle ihrer Mitmenschen widmen, indem sie als geistige Führer und Organisatoren der Konsumvereine die Lage der großen Masse zu verbessern bestrebt sind.

Daß man insbesondere öffentliche Beamte, welche auf solche Weise thätig sind, fort und fort mit Gift beträufelt — auch das Gutachten des Gewerbevereins wendet sich speziell gegen sie — ist um so merkwürdiger, als es ja eine Lebensaufgabe der Beamten ist, irgendwie das Gemeinwohl zu fördern. Im Amte ist das seine Pflicht, außer dem Amte soll es sein Verbrechen sein! Wir möchten

auch bei dieser Gelegenheit daran erinnern, daß in großen monarchischen Staaten, in Deutschland, in Oesterreich, in Italien gewaltige Konsumvereine speziell für Beamte und Offiziere bestehen und von den Regierungen gefördert werden. Und die geschäftsreisenden und gewerbetreibenden Republikaner der Schweiz wollen es den einheimischen, für ihren Dienst ohnedies schlechter bezahlten, durch keine Pensionen oder Ehren und Auszeichnungen beglückten Beamten verbieten, in ihrer freien Zeit sich mit gemeinnützigen Bestrebungen zu befassen, den Mitbürgern in der Organisation und Verwaltung der Konsumvereine mit Rat und That unter die Arme zu greifen, und vielleicht, in manchen Fällen, für diese höchst nützliche Thätigkeit, eine bescheidene Entschädigung zu erhalten? Und das alles noch dazu unter der Flagge eines Kampfes gegen den gemeinen Schmutz der in ihren eigenen Reihen nach ihrem eigenen Geständnis grassierenden illoyalen Konkurrenz!

Wenn das Genossenschaftswesen keine Vorteile bietet, warum greifen denn allmählig immer häufiger die Gewerbetreibenden, die Kleinhändler selbst zu diesem Hilfsmittel, um ihre Lage zu verbessern? und wenn sie hiedurch selbst beweisen, daß mit einer solchen Organisation Vorteile verbunden sind, wie können sie es wagen, ihre Mitbürger, die es eben so machen, die ihnen mit dem Beispiel vorangegangen sind, zu befeinden und zu verdächtigen? Das ist nicht Kampf gegen die illoyale Konkurrenz, das ist Kampf gegen das Gemeinwohl, gegen den Fortschritt, gegen die Gleichberechtigung, für das Vorrecht. Man schlägt auf die Konsumvereine los, sagt, daß sie nichts leisten, und macht ihnen sogar — äußerlich wenigstens — ihren modus procedendi, ihre Geschäftsformen nach.

So erklärte jüngst in einer vom Gewerbeverband Zürich berufenen Versammlung der Ladeninhaber und Detaillisten der bekannte Vorkämpfer der Krämer- und Handwerkerinteressen und Feind der Konsumvereine, Blumer-Egloff: man müsse alles bekämpfen, was im Geschäftsverkehr unreell und *sonst schädigend* (nämlich den Profit der Ladeninhaber und Detaillisten schädigend, mag es auch dem Volke im Ganzen nützlich sein) wirke, insbesondere auch die Konsumvereine. Und als Mittel giebt er u. A.

an: die Organisation der Rabattgewährung (das wesenlose Zerrbild der den Konsumvereinen ihrer Natur nach wesentlichen und selbstverständlichen Rückvergütungen!) und die Forderung der Barzahlung, mit der es ja Leute, die nur auf möglichst viel Absatz und Profit ausgehen, niemals ernst nehmen können, so lange sie eine kreditgebende Konkurrenz neben sich haben.

Die gesamte Welt der sozialen Wissenschaft ist nach und nach zu der Ueberzeugung gelangt, daß in der Idee der Genossenschaft der wahre ökonomische und soziale Fortschritt unserer Zeit liegt, daß sie Aussichten und Wege eröffnet in eine bessere, höhere Ordnung der Volkswirtschaft, in der nicht mehr das egoistische Privatinteresse des Einzelnen, sondern die Wohlfahrt Aller den Ton angiebt. Und wir sehen denn auch deutlich, wie die Genossenschaftsidee alle Kreise der Bevölkerung immer mehr anzieht, von allen mehr und mehr verstanden und ausgenützt wird. Die höchste, die vollendetste, gemeinnützigste, widerspruchsloseste, allen gleich zugängliche Form der Genossenschaft ist aber der Konsumverein, eine Gestaltung der Bedürfnisbefriedigung, die bereits jenseits der Grenze des Kapitalismus liegt, auf einem höheren Wirtschaftsgebiete, wo der schnöde Kampf um den Profit mit dem Profit selbst aufhört und nicht mehr der bloße Besitz, sondern nur noch die persönliche Leistung Anspruch auf gesellschaftliche Entlohnung hat.

Dieser nicht-kapitalistischen Verkehrsform und sodann der höchsten und vollendetsten kapitalistischen Form des Detailhandels gilt hauptsächlich der Kampf. Unlauteren Wettbewerb treibt heutzutage irgendwie, in seinen harmloseren Formen, an die wir schon so gewöhnt sind, daß wir sie kaum mehr bemerken und erkennen, fast jeder Geschäftsmann — man studiere nur Wort für Wort die Annoncen-Litteratur, man durchforsche die Auslagen der Läden, man beachte das Benehmen der Geschäftsreisenden u. s. w. Der unlautere Wettbewerb wird daher ernstlich nur in jenen Formen bekämpft, die der durchschnittliche Geschäftsmann nicht wohl nachzumachen vermag. Warenhäuser und Konsumvereine aber werden als solche und mit höchstem Ernst, wenn auch vergeblich, angefeindet.

Um schließlich wieder auf den Begriff des unlauteren Wettbewerbs zurückzukommen, den das Gutachten des Gewerbevereins durch seine zum Teil recht eigentümlichen „Beispiele“ zu erläutern gedachte, so ist zu bemerken, daß dasselbe Gutachten am Schluß erklärt, daß alle diese Beispiele doch „kaum unter die Bezeichnung ‚Wettbewerb‘ rubriziert werden könnten“, mit andern Worten, daß die Beispiele zum unlauteren Wettbewerb teilweise nicht Beispiele zum unlauteren Wettbewerb sind.

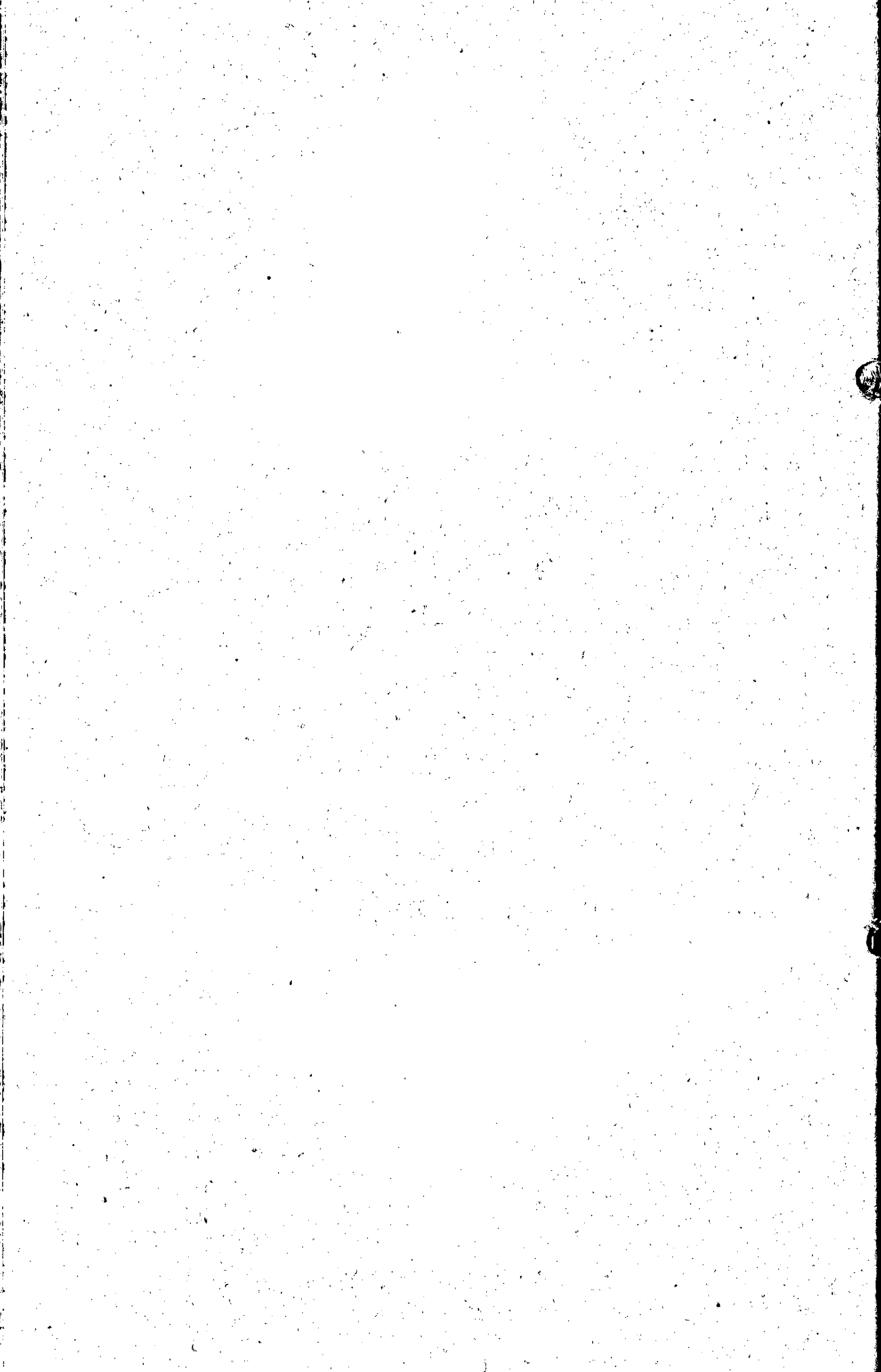
Und wenn schließlich das Gutachten darauf hinauskommt, daß ein Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb nicht mehr werde in sich schließen können, „als die Ahndung der Fälle, in welchen sich ein greifbarer Schaden für den Konsumenten oder Produzenten nachweisen läßt“, so sind wir in dem angenehmen Falle, uns mit dem Gutachten in Uebereinstimmung zu wissen und zugleich Herrn Professor Meili beizustimmen, der findet, daß ein solches eidgenössisches Gesetz bereits existiere.

Was die im Gutachten angetönten Zunftideen und Zunftgerichte gegen allerlei dem Kleinhandel unangenehme Erscheinungen des modernen Wirtschaftslebens anbelangt, so haben wir keinen Grund darauf einzugehen, da, wie schon bemerkt, die Anfrage des Handelsdepartements nur das Hausierwesen und den unlauteren Wettbewerb betrifft.

Genehmigen Sie die Versicherung unserer ausgezeichneten Hochachtung

Die Direktion des
Verbands schweizer. Konsumvereine.

Basel, im April 1902.

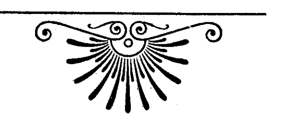


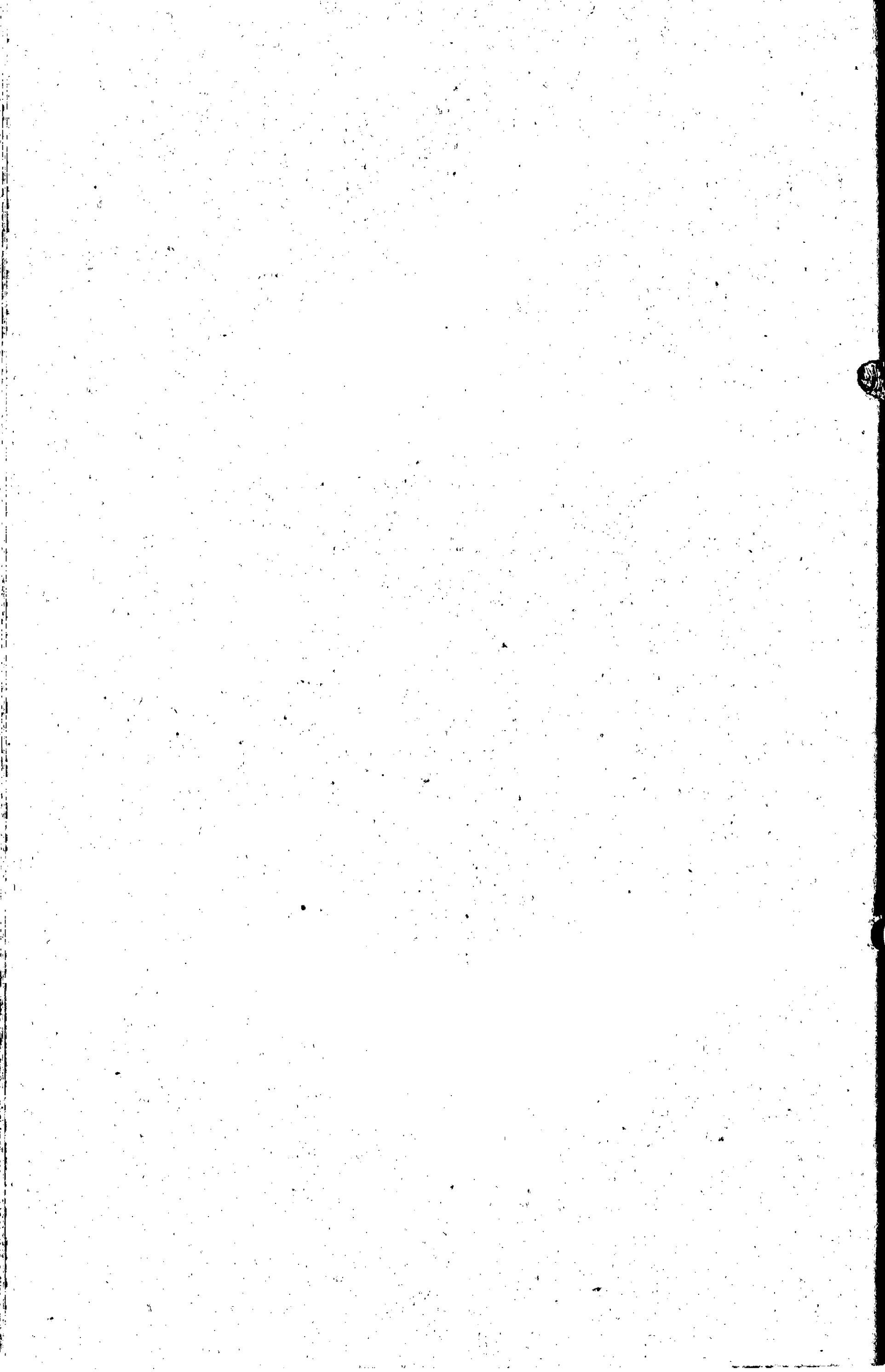
Anhang:

Geschäftsreisende

contra

Hausierer.





I.

Die Herren Geschäftsreisenden der Schweiz haben durch ihren Sekretär eine Schrift ausarbeiten lassen,*) in welcher sie mit ganz ungewöhnlicher Heftigkeit ihrer sittlichen Entrüstung gegen das Hausierwesen und die Hausierer Ausdruck geben.

Der Wandererwerb ist nach ihnen ein Wildling in der kulturstaatlichen Organisation und in der von den Kulturgesetzen regulierten Erwerbsthätigkeit (S. 3). — Die den Kulturzwang, den Zwang zu geregelter Erwerbsthätigkeit ungern ertragende Domizillosigkeit erfand den Wandererwerb, die Scheinarbeit. Das Hausieren mußte als Deckmantel für Arbeitsscheu, Bettel und Landstreicherei dienen (S. 4). — Der heutige Hausierhandel ist dem Publikum lästig und schädlich und seine Prosperität beruht auf der Uebervorteilung desselben (S. 6). — Der Hausierhandel steht außerhalb der dem domizilierten Handel von der Kultur gezogenen moralischen Schranken (S. 8). — Für den Hausierer existiert das Sittengesetz im Wettbewerb nicht. Seine Ungebundenheit erlaubt ihm, rücksichtslos seinen Vorteil zu verfolgen. Frechheit und Verschlagenheit treten an Stelle der Fachtüchtigkeit und Rechtlichkeit. Die moralische Ungebundenheit gestattet es dem Hausierer, sein Hauptaugenmerk lediglich auf Waren zu richten, deren trügerisches Aeußere ihm den leichtesten und einträglichsten Absatz sichert; nicht berufliche Tüchtigkeit und nicht Rechtlichkeit, sondern lediglich Geschäftskniffigkeit ist, was ihn seine Rechnung finden macht. Mit der Unhabhaftigkeit stellt sich der Hausierer übrigens

*) Hausierwesen und Hausiergesetzgebung. Im Auftrage des Centralvorstandes des Vereins Schweiz. Geschäftsreisender bearbeitet von dessen Sekretär J. G. Schwander. Biel, Buchdruckerei C. Schweizer & Cie., 1898. Zweite verbesserte Auflage.

ohne weiteres außerhalb der ordentlichen staatlichen Rechtsordnung, und da auf den staatlichen Schutz nur der Bürger Anspruch machen kann, welcher auch jederzeit von der strafenden Hand des Gesetzes erreichbar ist, so kann die Handels- und Gewerbefreiheit auf den Wandererwerb nicht ausgedehnt werden. Die Unhabhaftigkeit des Hausierers stempelt den Hausierhandel zu einer korrupten Erwerbsthätigkeit. Das Hausierwesen ist von ausgesprochener Kulturfeindlichkeit (S. 9). — Der Hausierer sucht aus seiner moralischen Ungebundenheit den größtmöglichen Vorteil zu ziehen und thut dem Anreiz zum Uebervorteilen den kleinstmöglichen Zwang an. Sein Patent ist ein Freibrief für die straflose Ausbeutung des Publikums (S. 16). — Das Hausierwesen ist überhaupt eine korrupte Erwerbsthätigkeit (S. 17). — Die Hausierer halten sich vermöge ihrer Unfaßbarkeit außerhalb des gesellschaftlichen Pflichtverbandes (S. 18). — Der Hausierhandel ist eine außerhalb der allgemeinen gesellschaftlichen Rechtsordnung stehende Erwerbsthätigkeit (S. 19). — Er gehört unter eine Ausnahmegesetzgebung, soweit er überhaupt geduldet wird, er ist minderen Rechts und darf nicht auf gleiche Stufe gestellt werden mit dem sog. unlauteren Wettbewerb (dem domizilierten Schwindel), der dem ordentlichen Recht zu unterstehen hat.

Ich glaube, das ist genug. Schlimmer kann man von den armen, geplagten Leuten, die, meist mit schweren Lasten auf dem Rücken, im Lande herumziehen, um einen höchst mühsamen und kärglichen Erwerb zu suchen, kaum sprechen. Sie sind Wildlinge, domizillos, lästig, schädlich, ohne Moral, ungebunden, rücksichtslos, frech, verschlagen, kniffig, korrupt, kulturfeindlich, minderen Rechts, Uebervorteiler, Ausbeuter u. s. w. Wie würden die Herren entrüstet sein und grob werden, wenn jemand sich erlaubte, ihnen selbst einige dieser Epitheta anzuhängen. Und doch ist es unzweifelhaft, daß ein Handelsreisender an sich ebensogut korrupt, verschlagen, kniffig, ohne Moral, lästig, rücksichtslos, frech, ein Uebervorteiler und Ausbeuter sein kann, wie ein Hausierer, und daß es andererseits sicherlich unter den Hausierern auch brave, redliche, sittenreine, nüchterne, sparsame, bescheidene, kurz in jeder Hinsicht respektable

Menschen giebt, wie unter den Handelsreisenden. Ich selbst kannte einen alten Mann, der in unserer Stadt seit vielen Jahren vom Spätherbst bis zum Mai (im Sommer arbeitete er auf seinem Bauernhofe, wo in seiner Abwesenheit seine Söhne die Wirtschaft besorgten) allerlei Waren feiltrug, die er in einem hiesigen Detailgeschäfte kaufte. Er hatte eine alte, ziemlich ausgedehnte Kundschaft, die er seit langer Zeit ausschließlich besuchte und bei der er wie ein alter Hausfreund willkommen war. Natürlich war sein Verdienst gering, aber er lebte so mäßig und bescheiden, daß er dennoch seinem Bauerngute jährlich einige Ersparnisse zuführte, mit denen er es verbesserte. Ist das eine ehrenhafte oder schmachvolle Existenz? Steht der domizilierte Grossist, der etwa an der Gedreidebörse spekuliert und den Preis des Brotes mit andern domizilierten in die Höhe treiben hilft, moralisch größer da? Ich zweifle keinen Augenblick, daß es unter den Hausierern auch Spitzbuben giebt. Aber, meine reisenden Herrschaften, kennen Sie wirklich in Ihrem Stande keine solchen?

II.

Woher kommt denn dieser ungemein giftige Humor der Handelsreisenden gegen die Hausierer? Man sagt, daß der Mensch sehr häufig geneigt sei, solche Wesen am meisten zu hassen und zu verfolgen, die ihm in körperlicher und geistiger Hinsicht nahe verwandt und doch nicht ganz gleich seien. Vielleicht fühlen sich die Handelsreisenden zum Zorn gereizt durch ihre unverkennbare Aehnlichkeit mit den Hausierern. Diese laufen mit Waren herum, jene mit Mustern. Das kommt davon, daß die Hausierer nur sehr wenig Ware haben und daher im Kleinen und Kleinsten verkaufen wollen, die Reisenden aber im Großen, darum die Ware nicht gleich mitführen können, weil das zuviel Kosten verursachen würde. Beide suchen Käufer, der Eine kleine, die sofort, der Andere große, die später beziehen und zahlen. Wenn dann, wie das im größten Maßstab der Fall ist, der Hausierer auch noch im Auftrag eines Kaufmannes herumzieht, der im die Ware übergiebt und von dem er in irgend einer Form für seine

Arbeit entlohnt wird, so ist die gewerbliche Aehnlichkeit besonders stark. Sie ist so groß, daß Behörden und Juristen in der Schweiz sich schon oft mit der Frage beschäftigen mußten, ob nicht unter bestimmten Umständen beide für den Standpunkt des Gesetzes und der Rechtspraxis zu identifizieren seien.

„Weniger einfach", bemerkt C. H. Mann in seinen Erläuterungen zur Bundesverfassung von 1874, „gestaltete sich die Frage, ob ‚Bestellungen auf Muster' dem ‚Hausierhandel' gleich zu rechnen seien." Also so einfach ist die Sache nicht, wie die Herren wohl glauben mögen, die auf den Hausierer herabzublicken scheinen, wie der Mensch auf die Kröte. Ein Bundesbeschluß von 1859 bestimmte, daß von schweizerischen Handelsreisenden keine Patenttaxen zu beziehen seien, sofern sie nur Bestellungen aufnehmen und keine Waren mit sich führen (dies muß also auch wohl vorkommen). Bestellungen können sie auch bei Privaten aufnehmen (!). Im Jahre 1877 übersandte die Regierung von Luzern dem Bundesrat ein vom Großen Rat erlassenes Gesetz über den Markt- und Hausierverkehr. Durch dasselbe wird für ein Patent zur Aufnahme von Bestellungen bei Privaten „auf verkäufliche (man denke!) oder unverkäufliche Muster" eine Gebühr von 5—200 Fr. per Jahr gefordert.

Man sieht hieraus, daß irgend welche der Herren Reisenden in optima forma den echtesten Hausierhandel betrieben und daher vom Luzerner Gesetz auch als Hausierer behandelt, unter das Hausiergesetz gebracht werden sollten. Der Bundesrat meinte, das Gesetz stehe nicht im Einklang mit dem Beschluß von 1859. Die nationalrätliche Geschäftsprüfungskommission veranlaßte daher ein Postulat: Der Bundesrat möge alle diese Verhältnisse einer nochmaligen Prüfung unterwerfen, beziehungsweise den getroffenen Entscheid in Wiedererwägung ziehen. Sie war also mit demselben offenbar nicht einverstanden. In der Begründung dieses Postulats heißt es: „Es frägt sich, ob mit jener Unterscheidung von ‚Bestellung auf Muster' und dem wirklichen ‚Warenverschleiß' alle einschlägigen Verhältnisse umschrieben seien, oder ob es sich nicht, wie vielfach geklagt wird, um eine gewisse Umgehung, d. h.

um das Handelsgeschäft unter der Scheinform der ‚Bestellung auf Muster‘ handle. Wenn ein reisender Handelsmann einen gewissen Rayon absucht, seine Waren an irgend einem Centralpunkt lagert, überall ‚Bestellungen auf Muster‘ aufnimmt, unmittelbar darauf dieselben ausführt und hiefür nichts entrichtet, so ist dieser Mann doch wohl ein ‚Händler und nicht ein Musterreisender‘ und ist diese Art taxfreie Konkurrenz eine solche, die den Unwillen (!) des steuerzahlenden (!), einheimischen Gewerbegenossen herausfordert. Diese Verhältnisse werden auch im Publikum mannigfach besprochen, zumal wenn zeitweise jene Warenkolportage zur förmlichen Zudringlichkeit und Belästigung wird“ u. s. w.

Hier zeigt es sich also, wie leicht das Musterreisen ins Hausieren übergehen kann und wie nicht blos gewöhnliche Hausierer, sondern auch hausierende Kaufleute das Publikum mit ihrer Zudringlichkeit belästigen können. Man sieht, wie in der Praxis die Grenze zwischen den beiden so nahe verwandten Begriffen jeden Augenblick zu verschwimmen droht. Der Hinweis aufs Steuerzahlen, den man bei dieser wie bei so vielen unpassenden Gelegenheiten wie ein Argument anwendet, sagt gar nichts. Jedermann zahlt irgendwo seine Steuer und doppelt oder mehrfach soll und kann sie niemand zahlen. Man will hier, ohne es deutlich zu sagen, offenbar die Ausländer damit treffen. Aber dem Bunde zahlt in unserem Lande jeder seine Steuer, der in unseren Grenzen lebt und konsumiert. Und was die Kantone anbelangt, so zahlt der St. Galler Reisende in Basel oder Solothurn ebensowenig eine Steuer, wie der Badenser oder Bayer. Der Hinweis auf die Steuer hätte, Gegenseitigkeit vorausgesetzt, in Bezug auf die Konkurrenz — denn nur um diese handelt es sich zwischen Geschäftsleuten, nicht um irgend eine ideale Gerechtigkeit — nur dann einen Sinn, wenn verschiedene Geschäftsleute, die auf demselben Platz mit einander konkurrieren, bei gleicher Steuerkraft in sehr verschiedenem Maße besteuert würden, nämlich von ihren eigenen Behörden in dem Lande, wo sie steuerpflichtig sind. Aber das kann genau ebenso in verschiedenen Kantonen der Fall sein wie in verschiedenen Ländern, und der versteckte Hinweis des

Nationalrats auf das allgemein beliebte Karnikel, den Ausländer, hat also hier gar keine Bedeutung. Der brave Krämer in Aarau braucht jedenfalls deswegen, weil er Steuern bezahlt, wahrhaftig nicht in Unwillen zu geraten über den Zürcher Kaufmann, der in Aarau Waren absetzt, denn der Zürcher muß in seiner schönen Vaterstadt sicher mehr Steuern zahlen, als jener in der seinigen. Wir wollen noch einen Schritt weitergehen und fragen: Was macht es denn ökonomisch für einen Unterschied, ob der Zürcher seine Waren gleich mit nach Aarau bringt und dort dem Käufer übergiebt oder, ob er sie infolge eines gegen Vorzeigung von Mustern erhaltenen Auftrages alsbald von Zürich nach Aarau schickt? Das Erste heißt Hausieren und wird mit Patentsteuern bestraft, das Zweite heißt „Reisen“ und ist frei — das ist der Unterschied. Er liegt nicht in der Sache, sondern in der obrigkeitlichen Behandlung der Sache, die ja recht beliebig ist.

Im Jahre 1877 machten die Berner ein Gesetz über den Marktverkehr und den Gewerbebetrieb im Umherziehen und die Basellandschäftler über den Hausierverkehr. Beide enthalten die Vorschrift, daß auch das Aufsuchen von Bestellungen bei andern als solchen Personen, welche mit dem betreffenden Artikel Handel treiben, unter den Begriff des Hausierens falle und sehen eine entsprechende Taxe vor.

Gegen beide Gesetze wurde von Kaufleuten mehrerer Kantone Beschwerde eingereicht und der Bundesrat gelangte nach Wiedererwägung aller einschlägigen Fragen zum Schluß, daß ein absolutes Verbot des Gewerbebetriebes im Umherziehen (!) und des Aufnehmens von Bestellungen von Haus zu Haus (!) sich nach der Bundesverfassung nicht rechtfertigen ließe, ebensowenig eine Besteuerung, die durch ihre Höhe einem Verbot gleich käme; aber eine mäßige Patenttaxe widerspreche der Gewerbefreiheit nicht. — Hier werden also die Handelsreisenden im Prinzip den Hausierern vollkommen gleichgesetzt.

Darnach richtete sich nun die bundesrätliche Praxis, die aber im Verein mit der durch die Handelsverträge geschaffenen Sachlage, wonach ausländische Geschäftsreisende günstiger als einheimische gestellt waren, vielfache Unzufriedenheit hervorrief. Der Staatsrat von Freiburg ver-

langte nicht blos Aufhebung der erwähnten Bundesratsbeschlüsse, sondern stellte auch das Begehren, die Bundesbehörden möchten für alle Kantone verbindliche, bestimmte Vorschriften über die zulässige Höhe der Besteuerung des Hausierhandels (womit hier offenbar vor Allem die Handelsreisenden gewisser Kategorie gemeint sind) aufstellen.

Darauf erfolgte im Dezember 1883 ein Bundesbeschluß über die Patenttaxen der Handelsreisenden (!) — man denke! als Vorschrift über die Besteuerung des Hausierhandels! — der aber vom Volke mit geringer Majorität abgelehnt wurde (l. c.).

Allerdings giebt es Unterschiede zwischen den Handelsreisenden und den Hausierern und zwar recht in die Augen fallende, so daß sie der Blödeste nicht wohl übersehen kann. Ja vielleicht sind sie ihm am auffälligsten und wichtigsten. Der Handelsreisende trägt einen feinen, modernen Anzug, gelbe oder Lackschuhe, glatte Manchetten mit eleganten Knöpfen, wohnt im Hotel, raucht gute Cigarren, trinkt gelegentlich Champagner, ist galant gegen Damen, besonders gegen solche, die in öffentlichen Lokalen, Kaffeehäusern, Restaurants und dergleichen engagiert sind, weiß eine Unmenge sehr interessanter Anekdoten und saftiger Witze, versteht überhaupt ungemein jovial und viel zu sprechen u. s. w. Der Hausierer trägt gemeine Baumwolle, plumpe Stiefel, hat keine Ahnung von Manchetten, wohnt in der Kneipe oder gar in der Scheune, schmaucht schlechten Tabak, trinkt Wasser oder gemeines Bier, fragt weder die Damen noch andere Leute um etwas anderes, als ob sie ihm was abkaufen wollen u. s. w.

Allein das alles betrifft doch wohl nicht den Kern der Sache, sondern nur die Schale. Beide wollen möglichst viel Ware an den Mann bringen und dabei soviel gewinnen, als ihnen die Konkurrenz gestattet. Auf jene Aeußerlichkeiten großes, entscheidendes Gewicht legen, das pflegt man im gewöhnlichen Leben Protzerei zu nennen. Und Protzen sind doch unsere Handelsreisenden auf keinen Fall, kein Mensch wird wagen, so etwas zu behaupten.

Wir können uns daher mit obigem Versuch, den grimmen Humor der Herren Reisenden gegen die Hausierer

zu erklären, nicht beruhigen. Wir forschen nach anderen Gründen. Wenn zwei Gattungen von Reisenden oder Hausierern, oder sagen wir in der Sprache unserer Broschüre: wenn Reisende und Hausierer auf einem bestimmten Gebiete Waren absetzen und Profit machen wollen, so wird natürlich jede Gattung den Absatz und Profit der andern mehr oder weniger schmälern. Natürlich trifft dies auch zwischen zwei oder mehreren Reisenden unter sich, zwischen zwei oder mehreren Hausierern unter sich zu, wenn sie in derselben Branche „machen". Das nennt man eben Konkurrenz und wer die Konkurrenz nicht will, der wünscht das Monopol. Nun aber befehden sich die Reisenden dem Publikum gegenüber als kluge Leute unter einander nicht, sondern lassen sich gegenseitig gelten, wenigstens soweit sie gegen den gemeinsamen Feind, die Hausierer, losgehen. Ist es also der Profitneid, der aus unserer Broschüre spricht? Machen die Hausierer so viele und so gute Geschäfte, daß die Kaufleute, die „domizilierten", dadurch schwer geschädigt, d. h. in ihrem Profit geschädigt werden? Werden also die Hausierer durch ihren Betrieb reich und die Kaufleute arm? Denn wenn die Hausierer mit all ihrer Mühe und Plage etwa nur einen schmalen Bissen von dem ungeheuren Profitmahl wegschnappten, so wäre das hitzige, feindselige, giftige Vorgehen gegen sie doch recht erbärmlich. Wir wollen sehen, was die Schrift der Geschäftsreisenden über die ökonomische Lage der Hausierer sagt, indem wir alle bezüglichen Stellen derselben hier vorführen;

1. Die Hausierer sind im Konkurrenzkampfe die „materiell Stärkeren", daher muß ihnen der domizilierte Kleinhandel bei freier Konkurrenz unterliegen. (S. 8).

2. Ohne besonderen staatlichen Schutz wäre die baldige und gründliche Untergrabung des domizilierten Kleinhandels entschieden gewesen. (S. 10).

3. Die Kleinhändler (worunter offenbar nicht blos kleine Kaufleute, sondern alle Detailhändler zu verstehen sind) müssen sich mit der Rolle bescheiden, hinter dem erntenden Hausierer die zurückbleibenden Aehren auflesen zu können. (S. 16).

4. Die Hausiergebühren werden zu gutem Teil von Leuten erhoben, die nach den gewöhnlichen Normen für Steuerzahlung keine Steuern zu entrichten hätten. (S. 16.)

5. „Die zuverlässige Steuerkraft des festdomizilierten Kleinhandels", „die äußerst fragwürdige des nomadisierenden Erwerbs." (S. 16).

6. Die Sonderbesteuerung hat den Hausierhandel verhindert, seine ganze materielle Ueberlegenheit gegenüber dem Kleinhandel zur Geltung zu bringen. (S. 17).

Wenn der berühmte Graf Derindur nicht, wie ich aus sicherer Quelle weiß, schon gestorben wäre, so wäre es wirklich höchst interessant und wichtig, von ihm eine Auflösung der zwischen den obigen Sätzen herrschenden Widersprüche zu erhalten. Wie schlecht, möchte mancher glauben, muß eine Sache sein, die sich mit derartigen Argumenten durchkämpfen will.

Die Hausierer sind die Reichen, die Kaufleute die Armen! Die Hausierer stecken beinahe den ganzen Handelsprofit in die Tasche, die Kaufleute müssen sich mit einer armseligen Nachlese begnügen! Die Kaufleute wären längst total ruiniert, wenn die Hausierer nicht — ihre erbärmliche Patentsteuer zahlen müßten.

Und dabei besitzen die Kaufleute eine zuverlässige Steuerkraft, die Hausierer eine äußerst fragwürdige, ja ein großer Teil der letzteren ist so arm, daß er nach den allgemeinen Gesetzen überhaupt gar nicht steuerpflichtig wäre! Also, so lautet der dieser Prämissen wahrhaft würdige Schluß: muß man den Hausierhandel möglichst ausrotten, sonst gehen die Domizilierten zu Grunde.

Ich glaube, wer den Hausierer mit dem Kaufmann vergleicht, der kann nicht lange im Unklaren sein, wo der Reichtum und wo die Armut zu suchen ist, auf welche Seite also die Hauptmasse des Profits hinfällt, umsoweniger, da es viele Kaufleute rentabel finden, selbst Hausierer auszuschicken oder an Hausierer Waren abzusetzen, mit dem vollen Bewußtsein dessen, was sie thun. Was dem Hausierer zufällt, das kann im Durchschnitt gar nicht als Profit taxiert werden, sondern nur als dürftiger Lohn für eine meist recht mühselige Arbeit. Jedenfalls ist es bequemer, hinter dem Ladentisch zu stehen,

als in jedem Wetter mit seiner Warenlast von Haus zu Haus zu wandern wie ein Bettler und in vielen Häusern abgewiesen zu werden wie ein Bettler. Solche Leute sehen wahrhaftig nicht aus, als ob sie von den ansässigen Kaufleuten den Goldstrom des Profits ablenkten, um damit die eigenen Gründe zu berieseln. Man könnte ihnen ihr bischen Erwerb wohl gönnen, ein triftiger Grund zum Brodneid ist jedenfalls nicht da, und so noble Leute, wie die Herren Geschäftsreisenden, die an der Table d'hôte guter Gasthöfe speisen, werden doch gewiß nicht mit gierigen Blicken auf die Bettelsuppe ihrer ärmsten Konkurrenten hinunterschielen. Sie müssen andere Gründe für ihre Befehdung des Hausierwesens haben, Gründe höherer, idealer Art, wie sie solchen gebildeten und wohlerzogenen Männern ziemen, Gründe nicht von gemein-egoistischem, sondern von gemeinnützigem, kulturellem, ethischem Charakter. Und die haben sie auch offenbar, denn sie stellen in ihrer Schrift allerlei Grundsätze auf, aus denen wir die Höhe des Standpunktes und die Tiefe ihrer Argumentation ersehen können.

Wir wollen diese Gründe hier der Reihe nach vorführen und uns nur erlauben, einige Bemerkungen daran zu hängen, teils zur Erklärung der Grundsätze selbst, teils zur Verdeutlichung ihrer Konsequenzen.

IV.

Erster Grundsatz: Gesund ist nur die Erwerbsthätigkeit, die in der Rechtlichkeit wurzelt.

Das soll soviel heißen als: Die domizilierten Geschäftsleute sind redliche, rechtliche Menschen, die Hausierer aber das Gegenteil. Die Hausierer verkaufen nach der Ansicht der Geschäftsreisenden schlechte Ware und fordern zu hohe Preise. Wenn das wahr ist und sie machen dennoch erhebliche Geschäfte, so muß, nebenbei gesagt, das Publikum zu einem erheblichen Teil blödsinnig sein. Denn an Krämern aller Art fehlt es heutzutage nirgends mehr, besonders nicht in der Schweiz. Und wo wirklich solche nicht vorhanden wären, da sind ja nach dem Zugeständnisse unserer Broschüre (S. 4) die Hausierer am Platz, eine nützliche Klasse. Wenn also die Leute beim Domizilierten billiger und besser kaufen und dennoch sich vom Hausierer be-

schummeln lassen, so ist ihnen wirklich nicht zu helfen. Aber woher kommt denn die schlechte Ware der Hausierer? Produzieren sie diese selbst oder kaufen sie sie von Leuten, die sie im Herumziehen produzieren, oder sind es am Ende domizilierte Fabrikanten, die den Schund herstellen lassen und domizilierte Kaufleute, die ihn von jenen im Großem beziehen und dann in kleinen Portionen an die Hausierer verkaufen? und verkaufen sie den Schund wirklich nur an Hausierer oder etwa gar auch an domizilierte Kleinhändler, die ihn dann ebenfalls dem Publikum anhängen? Würde die Schundproduktion, die heutzutage einen ungeheuren Umfang gewonnen hat, etwa aufhören oder eingeschränkt werden, wenn das Hausierwesen beseitigt oder beschränkt würde? Ich glaube nicht, daß irgend ein Mensch, der nicht unbedingt zum Lügen bereit ist, über die Beantwortung dieser Fragen im Zweifel sein kann. Nehmen wir also an, die Hausierer verkaufen viel Schundware, so thun sie doch gewiß nichts anderes, als was die ansässigen Ladenbesitzer, die Geschäftsreisenden, die Großkaufleute, die Fabrikanten auch thun? Ohne die letzteren kämen die Hausierer gar nicht zu ihrem Schund. Unsere Broschüre sagt, der Ansässige müsse die Kundschaft gut bedienen, sonst könnte sie sich beklagen, und er würde sie verlieren, der Hausierer aber nehme keine solche Rücksichten, weil er vielleicht nie wiederkomme. Das ist nun alles nicht zutreffend, wenigstens in sehr vielen Fällen. Der Hausierer wandert nicht sein Leben lang immer weiter in fremde Gegenden, sondern kommt nach einiger, oft nach kurzer Zeit wieder, wenn er sein Geschäft länger betreibt. Und Kaufleute, die von heute auf morgen einen Laden eröffnen und schließen, giebt es heutzutage in größeren Orten auch genug. Und wenn die Kundschaft sich beim Ansässigen nachträglich über die Ware beklagt, was hat sie davon? In mindestens neun Fällen unter zehn solche Grobheiten, daß sie gern schweigt. Und wenn ein Käufer, der sich angeschmiert findet, wegbleibt, nun so kommt dafür ein anderer, der von einem anderen Krämer angeschmiert worden und deshalb weggeblieben ist. Natürlich trifft das bei weitem nicht alle Kaufleute, aber auch bei weitem nicht alle Hausierer; jene haben darum nicht das Recht, diese in corpore

als Betrüger hinzustellen, da es auf beiden Seiten Betrüger und anständige Leute giebt.

Im Oktober 1885 wurden in Paris 670 Weinproben durch das städtische chemische Laboratorium bei verschiedenen Weinhändlern (domizilierten Kaufleuten! Leuten, die vermutlich sehr viele Reisende herumschickten und mit sehr vielen Reisenden auswärtiger, fest ansässiger „Häuser“, die ihre Ware offerierten, zu thun hatten) entnommen. Davon wurden 548 Weine (81,8 %) schlecht und ungenießbar und gesundheitsschädlich befunden. Aus der Darstellung des Sachverhaltes geht u. a. hervor, daß die unter 2 Gramm gegypsten Weine als gute in den 122 figurieren, während sich doch Autoritäten zu wiederholten Malen ganz energisch dagegen ausgesprochen haben, daß jeder gegypste Wein überhaupt ungesund ist. Aber sowohl in Frankreich, wie in Italien, Spanien und Deutschland waren so viel gegypste französische Weine (durch den ansässigen Handel und seine Reisenden dahin vertrieben!) auf Lager, daß man es für besser hielt, solches zu übersehen und sie in die Zahl der guten Weine eintreten zu lassen.

Der Weinhändler J. J. Nithardt zu Mühlhausen im Elsaß, ein sehr domizilierter Mann, wurde 1885 wegen Kunstweinfabrikation resp. wegen Verkaufs von Kunstwein anstatt Naturwein in mehr als 50 Fällen zu 1½ Jahren Gefängnis und 60,000 Mark Geldbuße verurteilt.

Das kantonale chemische Laboratorium in Chur hat im Jahre 1886 106 Muster von Weinen untersucht. Davon wurden 36, also 34 Prozent, als nicht reell erklärt. Von Branntweinen und Liqueuren wurden 126 Proben genommen, davon 28 % beanstandet wegen zu viel Fusel. Hatten wohl die Hausierer dabei die Hand im Spiel? Reisende doch gewiß nicht?!

Im Jahre 1887 kamen in New-York eine große Anzahl schwerster Bleivergiftungen vor. Dr. Edson wies nach, daß der Genuß von Fadennudeln die Ursache davon war. Ein Bleigehalt von fast 1 Prozent wurde in dem fatalen Fabrikat ermittelt, dessen schöne gelbe Farbe statt durch Eier durch Chromgelb, einen billigen, stark bleihaltigen Farbstoff, erzielt war. In nicht weniger als sechs großen

Fabriken (die auf dem Boden von New-York sehr fest saßen) konnte man sofort die Fälschung nachweisen.

Die französische Kammer nahm im April 1895 — um aus der neueren und neuesten Zeit einige Beispiele zu bringen — einen Gesetzesentwurf an, der den Verkauf des Diphtherieheilserums und ähnlicher Impfstoffe nur auf Grund vorheriger Autorisation durch die Regierung gestattet. Der Minister des Innern hatte die Dringlichkeit verlangt, weil gegenwärtig ein infamer Handel mit einem Serum betrieben werde, das in den Schlachthäusern von kranken Pferden genommen werde.

Vor Fastnacht 1896 hatte ein Schutzmann nachts bei einem Mitglied der Schweinemetzgerinnung (man denke! welche Ansässigkeit! die Innungen sind ja speziell dazu da, um das ehrliche, seßhafte, gut bürgerliche Gewerbe zu heben und zu fördern) in Aachen 80 Pfund Pferdefleisch beschlagnahmt, das, wie der Metzger selbst gestand, verwurstet werden sollte. Darob große Schadenfreude (!) bei den biederen domizilierten Kollegen des domizilierten Metzgers. Die grundehrliche und rechtliche Innung gab dem Schutzmann ein Geschenk von 30 Mark für seine Achtsamkeit, schloß den Metzger aus der Innung aus, und außerdem unterschrieben die Innungsmitglieder eine Erklärung des Inhalts, jedem 500 Mark zahlen zu wollen, der einem von ihnen nachweise, daß er seit Bestehen der hochmoralischen Schweinemetzgerinnung jemals Pferdefleisch gekauft und verwurstet habe. Nun (im März desselben Jahres) ist dies aber schon 26 Mitgliedern der Innung nachgewiesen und der Staatsanwaltschaft darüber Anzeige erstattet worden (Frankf. Ztg.) Mit solcher seßhaften Rechtlichkeit kann die Vagabunden-Moral der Hausierer natürlich keinen Vergleich aushalten. Denn mehr kann man vom allerfrömsten Schweinemetzger doch nicht verlangen, als daß er demjenigen eine hohe Belohnung aussetzt, der seine schon begangenen oder zukünftigen Sünden aufdeckt.

In Havre wurden seit einiger Zeit häufige Klagen über schlechtes Brot laut, von dem die Leute sagten, es müsse eine Mischung von Sägemehl enthalten. Jetzt (anfangs Januar 1898) ist ein gewisser Tossat verhaftet worden, als er eben auf dem dortigen Bahnhofe eine Liefe-

rung von 5000 Kilogramm Sägemehl in Empfang nahm. Es heißt, er habe diesen Handel schon seit mehreren Jahren getrieben und an 6000 Wagenladungen geschickt bereiteten Sägemehls, das er für Grütze ausgab, aus Paris nach den nordwestlichen Departements befördert, wo er ohne Zweifel Mitschuldige hatte. Daß Hausierer an dem Schwindel beteiligt waren, ist ziemlich unwahrscheinlich.

Dieses Kapitel könnte auf Wunsch zu einem beliebig dicken Buch erweitert werden. Es giebt bereits eine hübsche Litteratur darüber — als Beispiel führe ich an G. Vogel: Die Verfälschung und Verschlechterung der Nahrungsmittel, Leipzig, 1873 — und die Polizei und die Gerichte liefern fortlaufend neues Material. Und doch kann die Qualität von Lebensmitteln vom Publikum noch am leichtesten kontrolliert werden, denn jeder hat Geschmacksnerven und einen Magen. Welchen Umfang und Grad muß die Fälschung erst da erreichen, wo die Prüfung der Qualität sehr schwer, dem Laien fast unmöglich ist! Und es sind lauter Seßhafte, Domizilierte, „Steuerzahler", die diese betrügerischen Schweinereien machen, für welche das Zuchthaus die richtige Strafe wäre. Damit ist natürlich nichts gegen die Seßhaftigkeit und das Steuerzahlen gesagt; es sollen nur diejenigen am Ohr gezupft werden, die glauben machen wollen, daß jeder Seßhafte ganz von selbst ehrlich und jeder Herumziehende selbstverständlich unehrlich sei. Das ist besonders dann eine kuriose und ergötzliche Behauptung, wenn sie von Leuten gemacht wird, die selbst immerfort herumziehen.

Und was die hohen Preise betrifft, so weiß man heutzutage ein Lied zu singen von Trusts, Kartellen, Ringen, Syndikaten, die ganzen Kontinenten die allernötigsten, unentbehrlichsten Produkte und Rohstoffe schamlos verteuern, um sich wie eine Räuberbande die Taschen zu füllen. Jüngst war in allen Zeitungen zu lesen, daß in der pennsylvanischen Hartkohlengegend ein fest organisierter Trust die Produktion der Hartkohlen in der Weise regelt, daß er bloß anderthalb Tage in der Woche arbeiten läßt. Folgen: hohe Kohlenpreise und Arbeiterhungersnot.

Was die deutschen Kohlenringe machten und machen, weiß man. Belgische Blätter berichteten (1891), daß Flamm-

förderkohlen aus dem Ruhrgebiet nach dem Lütticher Revier zu einem Preise, der sich für die Zechen abzüglich der Fracht auf M. 5.60 stellte, geliefert wurden, während der Mindestpreis für die deutschen Käufer M. 10 betrug. Diese Ueberteuerung des Inlands, schrieb damals die „Voss. Ztg.“, in Verbindung mit der Verschleuderung an das Ausland, enthält eine schwere Schädigung der heimischen Arbeit. Kohlen braucht man heute in jedem größeren Betriebe. Das Verhalten der Kohlenringe, die aus sehr ansässigen, schwerwiegenden Leuten bestehen. ist ein wahres Muster von domizilierter Gerechtigkeit. „Nur um den Aktionären hohe Dividenden und den Direktoren hohe Tantiemen zu verschaffen, wird das wirtschaftliche Dasein der übrigen Gewerbe erschwert und die Mehrheit des Volkes besteuert und überteuert, während das Ausland (von diesen seßhaften Patrioten) mit wohlfeilen Waren überschwemmt wird“ („Beobachter“).

Und was ist denn überhaupt die Moral unseres heutigen kapitalistischen Geschäftslebens? Möglichst billig zu kaufen und möglichst teuer zu verkaufen, d. h. so billig und so teuer, als es mitten in der Konkurrenz durchführbar ist. Befolgen vielleicht die Herren Handelsreisenden in ihrem Geschäft eine andere Maxime? Dann müssen ihre Prinzipale sie entweder davonjagen oder sehr schlechte Geschäfte machen bis zum Bankerottwerden.

Wenn ein Kleinhändler nur genügende Kundschaft findet, so wird er unbedingt in ziemlich kurzer Zeit ein wohlhabender und selbst reicher Mann, wie unzählige Beispiele beweisen. Reich wird er aber durch den Profit, und der Profit liegt in der Differenz zwischen Ein- und Verkaufskosten. Und wenn der Profit groß sein soll, so muß diese Differenz groß sein. Sie braucht freilich nicht notwendig beim einzelnen Stück groß zu sein. Denn wenn etwa ein Kapital im Jahre ein Dutzend Mal umgesetzt wird, und man macht jedesmal nur 10 oder 20 Prozent, so sind's im Jahre schon 120 oder 240.

Ein Krämer in Dübendorf wollte 1887 nach Amerika auswandern. „Als er sein Vermögen flüssig machen wollte, stellte sich heraus, daß er nach den Berechnungen der Steuerbehörde acht bis neun Mal reicher sei, als man

angenommen hatte. Die ganze Einwohnerschaft Dübendorfs wurde überrascht inne, wie viel ein kleiner Handel mit Tabak, Pfeffer und Kaffee in wenigen Jahren einbringe" (Dr. Hans Müller, Die Schweizerischen Konsumgenossenschaften, Seite 272 f.).

In einem sehr renommierten Konfektions- und Maßgeschäft in einer der größten Schweizerstätte macht man z. B., wie ich aus allerbester Quelle weiß, aus Stoff, der per Meter im Ankauf 6 Fr. kostet, Herrenanzüge zum Preis von 95 Fr. Der Stoff per Anzug kommt also auf ca. 20—21 Fr. zu stehen, die Arbeiter werden recht armselig bezahlt. Wie viel Prozent macht dann der Profit per Anzug? und wie viel macht er per Jahr, wenn sich das Kapital etwa vier Mal umsetzt?

Ein anderes Rechenexempel. Ich kaufte selbst in einem Samengeschäfte 10 Gramm Kürbissamen, die kosteten 10 Centimes. Was kostet ein ganzer Kürbis, wenn 1 Gramm Samen 1 Centime kostet? Der Kürbis wird aber doch nicht des Samens, sondern des Fleisches wegen gezogen, müßte also per Gramm eigentlich mehr kosten als der Samen. Noch dazu war der, den ich gekauft, taub. Ich glaube, mit solchen Leistungen lassen sich alle möglichen Hausiererkünste wohl schwerlich vergleichen.

„Tauschen und täuschen ist in der älteren Sprache eins", sagt Professor Karl Bücher in seiner „Entstehung der Volkswirtschaft". Es giebt boshafte Leute, die behaupten, daß auch die heutige Geschäftspraxis zwischen beiden nicht immer genau unterscheide.

Auch haben wir hie und da etliche leichtsinnige, verdächtige oder gar erwiesenermaßen betrügerische Bankerotte unter den Domizilierten und sehen nicht selten mit Erstaunen das unbegreifliche Wunder, wie ein Geschäftsmann, dessen Konkurs kurz vorher in der Zeitung stand, nach wie vor sich benimmt, als ob ihn das gar nichts anginge, denselben Haushalt fortführt, seine Frau in Seide kleidet, bei allen öffentlichen Vergnügungen zu finden ist und seine Geschäfte betreibt, z. B. Häuser baut, wie zuvor. Das ist gewiß eine bewunderungswürdige Leistung, die ein gewöhnlicher Mensch gar nicht versteht. Doch wir müssen zum zweiten Grundsatz übergehen und wollen weitere

Ausführungen zum ersten dem nachdenkenden und erfahrenen Leser überlassen.

V.

Zweiter Grundsatz: Der Staat hat die Existenz aller, also auch der Schwachen, zu gewährleisten (S. 8). Dies sei „der Grundgedanke aller Staatenbildung.“ Und seine Grundgedanken muß der Staat natürlich durchführen.

Die Herren Geschäftsreisenden reklamieren hiermit das Recht auf Existenz, oder, wie man es öfter in milderer Fassung genannt hat, mindestens das Recht auf Arbeit. Da sie nun hierbei wohl nicht an bloße Almosen, an ein Recht des Einzelnen auf bloße Armenunterstützung denken, so bekennen sie sich mit obigem Grundsatz direkt zum Socialismus. Da wir indessen triftige Gründe haben zu der Annahme, daß sie innerlich den Ansichten der Herren Bebel und Liebknecht doch ziemlich fernstehen, so wollen wir auch diesen Grundsatz nicht so auffassen, wie er geschrieben steht, sondern so, wie er gemeint ist.

Der Staat soll die Existenz aller gewährleisten, d. h. im geschäftsreisenden Sinn ausgedrückt: der Staat soll die Hausierer ausrotten, damit die domizilierten allein Profit machen können. Denn diese sind die Schwachen und jene die Starken und bekanntlich hat der Staat immer am meisten mit den Armen, Elenden, Unterdrückten, Hilflosen sympathisiert und die Reichen, Vornehmen, Mächtigen unterdrückt. So soll er's auch jetzt machen. Er soll die mächtigen, reichen, vornehmen Hausierer mit seinem starken Arm schlagen — die Reform im Hausierrecht, welche die Handelsreisenden wünschen, besteht im Grunde genommen nur in einer kleinen, orthographischen Korrektur: der Staat soll vom Hausierrecht das erstere streichen — und die armen, elenden, unterdrückten, hilflosen Domizilierten beschützen. Das heißt dann: die Existenz aller gewährleisten. Stark sind die Hausierer aber durch ihre moralische Verworfenheit.

Dieses Argument ist nach unseren obigen Ausführungen so schwach, wie der zweite Grundsatz selbst, so daß wir getrost zum nächsten übergehen können.

VI.

Dritter Grundsatz: „Leben und leben lassen.“

Da dieser Grundsatz gegen die Hausierer gerichtet ist, und diese, wie der Augenschein zeigt, die ansäßigen Kaufleute bisher offenbar recht gut haben leben lassen, vielfach bis zu einem gewissen Embonpoint, so müssen wir ihm wieder eine andere Form geben, um den eigentlichen Sinn, den die Geschäftsreisenden damit verbinden, klar zu machen. Leben und leben lassen, das heißt: die Domizilierten sollen leben und die Hausierer sollen verderben. Der dritte Grundsatz ist also vom zweiten sehr wenig verschieden und wir könnten darüber hinweggehen, wenn es nicht interessant wäre, ein wenig darauf zu sehen, wie die Domilizierten unter sich diesen Grundsatz auslegen und praktizieren. Man möchte glauben, die Herren Kaufleute samt ihren Reisenden stünden untereinander keineswegs in Konkurrenz, sondern teilten die gesamte Kundschaft nach Recht und Billigkeit unter sich aus, damit jeder zu einer angemessenen sichern Existenz komme, und hüteten sich peinlichst davor, etwa einem anderen irgend einen Kunden abwendig zu machen, um selbst davon Nutzen zu ziehen. Denn daß etwa der Cigarrenhändler den Droguisten, der „Spezierer“ den Konfektionär leben lassen müsse, kann nicht gemeint sein, da der Grundsatz als Argument gegen die Hausierer gerichtet ist. Ein Mann, der mit Südfrüchten hausiert, wird doch gewiß nicht dem ansässigen Tuchhändler das Leben erschweren. Also, wenn der Grundsatz hier in dieser Schrift der Geschäftsreisenden irgend etwas sagen will, so kann er nur angewendet werden auf Leute, die mit derselben Ware Handel treiben. Aber haben die Herrschaften nie etwas von Geschäftsneid gehört? Will nicht jeder Krämer in der Welt womöglich alle Kundschaft an sich ziehen? Wird nicht alles denkbare bis nahe ans Verbrechen angestellt, um die Kundschaft zu vermehren und kann man in der Regel die eigene Kundschaft vermehren, ohne die der Konkurrenten zu vermindern? Und drückt nicht schon das Wort Konkurrenz einen Gegensatz der Interessen, einen wirtschaftlichen Kampf, einen Kampf der Verkäufer um den Markt, also um die Kund-

schaft aus und nicht eine gemütliche Aufteilung der Profitgelegenheit? Mein Lehrer der Nationalökonomie erzählte einst seiner Zuhörerschaft, wie ein großer Seifenfabrikant ihm offen gestanden habe, daß er eine nicht ganz unbeträchtliche Menge Schwerspat in die Seife mische, weil er mit Konkurrenten zu thun habe, die eine minderwertige Seife billiger offerieren, als er seine gute. Ob dies der wahre Grund war, kann man nicht sagen; jedenfalls sieht man an diesem Beispiele aus einer sehr großen und als „solid" bekannten Fabrik, mit welchen Mitteln im Kampf um den Markt gearbeitet wird, und daß da eine ganz andere Maxime herrscht als das joviale „Leben und leben lassen." Die ganze kolossale, in allen denkbaren Formen auftretende, von Tag zu Tag raffinierter werdende Reklame, für welche jährlich in Europa viele Millionen aufgewendet werden, hat doch keinen anderen Zweck, als Kunden von anderen weg und zu sich herzulocken. In unzähligen Reklame-Artikeln wird ohne Umstände die eigene Ware als die beste, billigste, unvergleichlichste hingestellt und alle andern als minderwertig, als nachgemacht, als verdächtig stigmatisiert. Man sucht Käufer anzulocken durch glänzende Ausstattung der Geschäftslokale, durch elegante Bedienung, brillante Beleuchtung, verlockende Ausstellung billiger Ware in den Schaufenstern, durch riesige Plakate mit wundervollen Phantasiefiguren, deren Herstellung schon eine Art Kunstgenre geworden, von dem einzelne Maler und Zeichner recht üppig leben, man bemalt oder beklebt mit Geschäftsanpreisungen die Außenwände der Häuser, die Gartenmauern, die Bretterbarrieren der Bauplätze, die Eisenbahnwagen, die Felswände des Hochgebirgs u. s. w. Man schickt vor allem ein Heer von Reisenden in alle Welt, um die Kundschaft zu erweitern und den lieben Konkurrenten die Käufer wegzufangen; ein gutes Mundwerk ist dabei eine Hauptqualität und wird nicht selten in den Annoncen von denjenigen, die sich zu einer solchen Stelle melden wollen, ausdrücklich verlangt. Wozu es dienen soll, liegt auf der Hand. Wir sind weit entfernt, den Geschäftsleuten deshalb Vorwürfe zu machen, weil sie mit allerlei Mitteln den Kundenkreis zu erweitern suchen. Sie können nicht anders, wenn sie mitten in dieser Welt

der Konkurrenz existieren wollen, in welcher, wie Rudolf Meyer, der bekannte Schriftsteller, einmal sagte, die große Bestie das kleine Vieh frißt, und, könnten wir hinzufügen, auch die Großen untereinander und die Kleinen untereinander sich gegenseitig aufzufressen suchen. Das ist eben das System unserer Volkswirtschaft.

Aber dann dürfen die Herren Geschäftsreisenden sich nicht beklagen, daß ihnen die Hausierer Konkurrenz machen, denn sie, resp. die Kleinhändler, machen nicht bloß ebenfalls den Hausierern Konkurrenz, sondern auch sich untereinander.

Und was für eine Konkurrenz mitunter! Ich erinnere nur an die Abzahlungsgeschäfte, an die Wanderlager, an die „außerordentlichen, reellen" Ausverkäufe, die ein halbes Jahr dauern und nach einem halben Jahr wiederkehren.

Welche Klagen heutzutage über den „unlauteren Wettbewerb", den unsere Broschüre als eine Eigentümlichkeit des domizilierten Erwerbs dem ordentlichen Rechte unterstellen will, während auch der lautere Erwerb der Hausierer nach derselben Quelle einer willkürlichen Behandlung durch die Behörden und jedenfalls einer Ausnahmegesetzgebung unterworfen werden soll!

Der unlautere Wettbewerb ist zu einem ständigen Thema öffentlicher Diskussion geworden, und es wird in allerlei Versammlungen von Geschäftsleuten mit hochmoralischer Entrüstung darüber gesprochen. Natürlich sind mit der Entrüstung, wie bei allen ähnlichen Gelegenheiten in der Welt, immer nur die Abwesenden gemeint. Ein großer Teil derjenigen, die über den unlauteren Wettbewerb klagen, wendet aber sicher selbst seine Praktiken an und ist nur darüber erbost, daß er bei seiner illoyalen Konkurrenz selbst wieder Konkurrenten hat. Von den übrigen ist sicher ein nicht ganz unerheblicher Teil bloß zu dumm oder zu ungeschickt, um jene Praktiken anzuwenden, und möchte sie darum auch anderen verbieten.

In einer Versammlung des Kaufmännischen Vereins zu Zürich im März 1895 erklärte (nach den Berichten der Berner Blätter) der Referent Dr. Weiß: „Als unlauterer Wettbewerb ist zu bezeichnen jede in Ausübung des Gewerbes von einem Gewerbetreibenden vorgenommene Hand-

lung, die einen Einfluß in die Rechtssphäre eines Gewerbegenossen, sowie eine Verletzung der Prinzipien von Treu und Glauben im Verkehr enthält, und in der Absicht vorgenommen wird, die Kundschaft, den Absatz eines Gewerbegenossen an sich zu ziehen oder wenigstens geeignet ist, diesen Effekt zu bereiten“ — Erforschet eure Gewissen recht ehrlich und genau, und sehet, ob Ihr nach dieser Definition ganz rein von Schuld seid!

Herr Suter zog in der Diskussion ganz energisch gegen offenkundige schwindelhafte Reklamen, die sich so oft breit machen, zu Felde. Er sprach von effektiven Lügen, handgreiflichen Unwahrheiten, mittelst deren man durch spaltenlange Inserate auf die Dummheit des Volkes spekuliere. Herr Jäger betonte, daß vielfach die größten Geschäfte derart schwindeln mit Umgehung des Gesetzes, daß die kleinen Kaufleute ebenfalls aus Selbsterhaltungstrieb zu schwindeln gezwungen sind und begründet dies durch ein Beispiel. Der Mann hat ganz recht. In einer Wirtschaft wie die unsere, also im System der Konkurrenz, giebt in der Regel nicht der Beste, sondern der Schlechteste am ehesten den Ton an, und die andern müssen entweder mitthun oder sie werden aus dem Felde geschlagen.

Herr Nationalrat Blumer meinte, vor 20—30 Jahren habe im Geschäftsleben noch Treue und Glauben geherrscht, heute sei dies anders infolge der freien Niederlassung. — Seltsam ist's, daß die Spitzbuben immer und überall nur von außen kommen. Ich habe oft darüber nachgedacht, woher sie wohl kommen mögen. Denn sie kommen in jedem Lande von außen, also giebt es keines, wo sie aufwachsen. Und so ist's nicht bloß mit Ländern, sondern natürlich auch mit Gemeinden. Die Gemeindeangehörigen sind immer tadellos, aber die Fremden....: Merkwürdig ist, daß diese bösen Fremden irgendwo auch gemeindeangehörig sind. Ich glaube fast, die Spitzbuben wachsen auf ganz natürliche Weise auf dem Boden der Profitwirtschaft und dieser Boden hat ungefähr die Größe der Erdoberfläche.

Wenn also die Geschäftsreisenden behaupten, leben und leben lassen sei die Maxime der Domizilierten dann

wesentlichen Unterschied von den Hausierern, so ist das in jeder denkbaren Beziehung, soweit es sich, wie in dieser Schrift, um Konkurrenz zwischen Verkäufern derselben Ware handelt, geradezu eine Ungeheuerlichkeit, ein absoluter Unsinn, der die ganze Natur unserer Volkswirtschaft förmlich auf den Kopf stellt.

VII.

Vierter Grundsatz: Auch wo der einzelne Bürger sich selbst helfen kann, muß ihm der Staat helfen. (S. 18). Die Herren drücken sich hier nicht in einer allgemeinen Formel aus, aber keine andere als die vorstehende kann aus ihrer Argumentation abgeleitet werden, wenn dieselbe ernsthaft gemeint ist. Sie sagen nämlich: die Leute heften mitunter Zettel an ihre Hausthüren, auf welchen zu lesen steht: „Betteln und Hausieren ist verboten.“ Mit solchen Zetteln sind die Herren außerordentlich einverstanden, sie denken offenbar noch nicht an den sehr nahe liegenden Einfall, auf solche Zettel zn schreiben: „Bettlern, Hausierern und Handelsreisenden ist der Eintritt verboten.“ Es ist sehr leicht möglich, daß diese Neuerung schon vorgekommen ist oder daß wir sie noch erleben. Denn wer von armen Leuten absolut nichts wissen will, so daß er sie ohne alle Untersuchung des einzelnen Falls und seines besonderen Elends einfach ungehört von der Thüre weist, der ist ein so waschechter Egoist, daß er sehr leicht auch gegen die anständigsten Reisenden dieselbe Roheit begehen kann, bloß weil sie ihm als Belästigung erscheinen, weil sie ihn stören. Vom moralischen Standpunkt aus wäre dies sogar eher zu rechtfertigen, als die schroffe, unbedingte Abweisung des nackten Elends. Daß die Herren Geschäftsreisenden diese so ungemein annehmbar und beifallswürdig finden, spricht nicht gerade sehr für ihre Humanität und Moralität, erklärt aber ganz gut ihr rücksichtsloses Auftreten gegen die Hausierer, die ja zumeist auch arme Teufel sind. Dem Armen weist man die Thür oder vor dem Armen schließt man die Thür, das scheint ihr edler Wahlspruch zu sein.

Aber, wenn man die Thüre schließen *kann*, ist das noch immer nicht genug? Die Herren Geschäftsreisenden

sagen: Nein! man soll sie gar nicht öffnen dürfen. „Zu was wäre die ganze staatliche Einrichtung, zu was wäre die Gesetzgebung nütze, wenn sich der einzelne Bürger sein besonderes Gesetz neben und gegen das staatliche machen müßte?“ (S. 18).

Also auch diejenigen, die den Hausierer gern einlassen möchten, sollen auf seinen Besuch verzichten müssen, weil der Staat das Hausieren verbietet. Vielleicht schlägt einmal jemand vor, daß der Staat auch das „Reisen“ verbiete. Was werden die Herrschaften dann sagen? In manchen Gebäuden steht: hier ist das Rauchen verboten. Soll der Staat das Rauchen überhaupt verbieten? An manchen Wänden steht: hier dürfen keine Zettel angeklebt werden. Soll dann der Staat das Ankleben von Zetteln allgemein untersagen? Weil einige griesgrämige, geizige, ängstliche oder kleinliche Leute sich in ihrem Hause irgend etwas verbitten, soll der Staat ihren besonderen individuellen Willen zum allgemeinen Gesetz machen? Zu einer so unsinnigen Behauptung kann doch nur das schäbigste, schmutzigste Interesse verleiten. Das erinnert lebhaft an einen Ausspruch des großen schottischen Nationalökonomen Adam Smith, der ein Jahrhundert lang der Abgott aller Kapitalisten und Profitmacher war — ohne sein Verschulden, denn er ist ein großer, ehrlicher, unbefangener Denker. Smith sagt einmal in seinem berühmten Werk über den Reichthum der Nationen: „Allein die niedrige Habsucht und der Monopolgeist der Kaufleute und Fabrikanten, die niemals die Beherrscher der Menschen sind noch sein sollten, können zwar vielleicht nicht gebessert werden, aber sehr leicht ist zu verhindern, daß sie die Ruhe anderer Stände, als des eigenen, stören“ (Stöpels Uebersetzung, II. S. 284). Kurz vorher spricht er von dem „schamlosen Neid der Kaufleute und Fabrikanten“ und geißelt „die interessierte Sophistik“ derselben. Es ist, als ob der Mann heute gelebt, oder als ob sich in einem Jahrhundert nichts geändert hätte.

VIII.

Fünfter Grundsatz: Eine gesetzliche Bestimmung, mit welcher der Willkür der weiteste Spielraum eingeräumt,

deren Anwendung dem örtlich und zeitlich wechselnden subjektiven Empfinden und Ermessen anheimgestellt wird, stellt die denkbar strikteste Negation der Gerechtigkeit und der wohlgesinnten Grundsätzlichkeit dar. Sie ist auch nichts anderes, als das Eingeständnis gesetzgeberischen Unvermögens.

Man sieht, die Herren sind von einem hohen Idealismus beseelt, sie lieben über Alles die Freiheit und die Gerechtigkeit und sind der Willkürherrschaft der Behörden absolut abhold. Sie sind Männer von strenger, felsenfester „Grundsätzlichkeit" und fühlen sich daher offenbar berufen, die hohe Aufgabe des Gesetzgebers zu übernehmen.

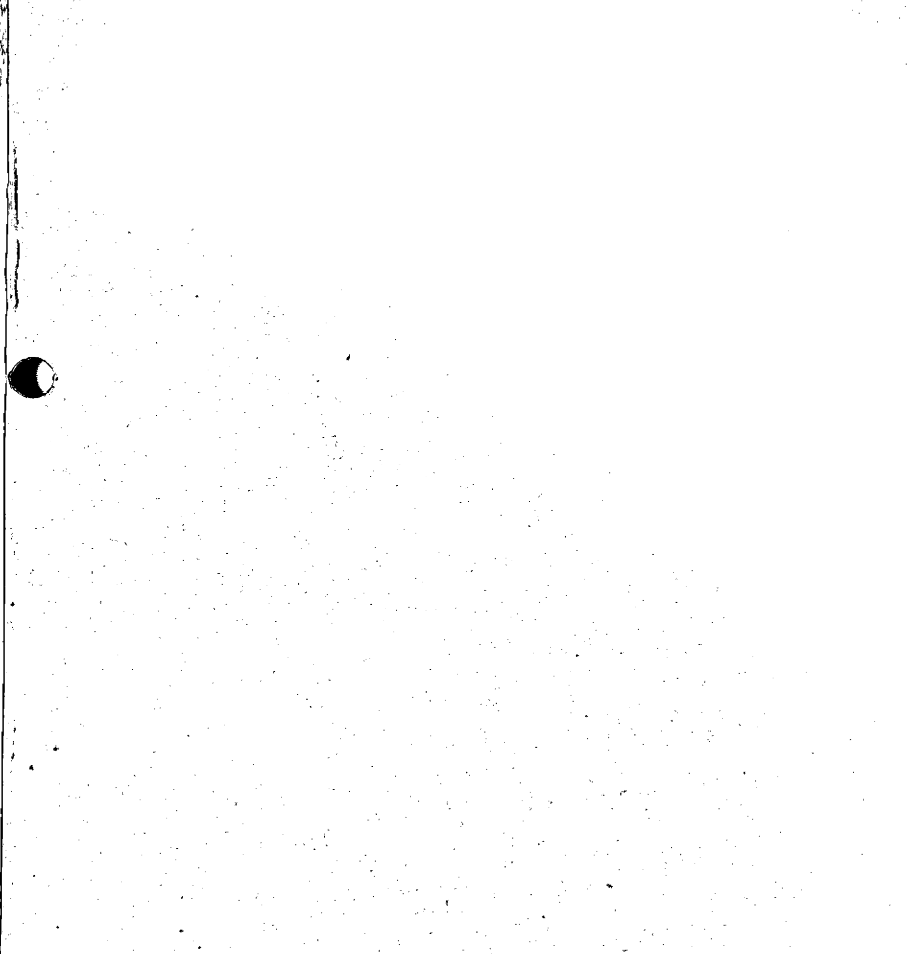
Den Herren fehlt nur Eines, das Gedächtnis. Sie vergessen ihre eigenen erhabenen Grundsätze mit überraschender Schnelligkeit und Geschicklichkeit und verlangen in ihrem Entwurf eines Hausiergesetzes, Art. 2, daß das Hausierwesen bloß ein geduldetes Dasein führen solle und jederzeit mit Rücksicht auf die festdomizilierte Erwerbsthätigkeit (der Handelsreisenden?) beschränkt oder ganz unterdrückt werden dürfe. Also die absoluteste Willkür! ein wahres Sklavenrecht! Früher hieß es: der Mensch fängt beim Baron an. Wir sind fortgeschrittene Leute, wir leben in einer demokratischen Republik, jeder von uns ist ein gleicher Teil des Souveräns. Und das Gesamtresultat dieser Entwicklung scheint nun offenbar dies zu sein, daß jetzt der Mensch beim Handelsreisenden anfängt. Der Hausierer ist offenbar kein Mensch im Sinne des Rechtes. Warum? Er ist „unfaßbar", nicht „habhaft" und „auf den staatlichen Schutz kann nur der Bürger Anspruch machen, welcher auch jederzeit von der strafenden Hand des Gesetzes erreichbar ist" (S. 9). Warum ist er nicht faßbar, nicht habhaft? weil er reist? Aber es giebt gar viele Leute, die viel reisen, z. B. Engländer und Herren aus dem Handelsstande. Diese reisen mit Eisenbahn und Dampfschiff, der Hausierer zu Fuß. Da kann man ihn doch wohl noch leichter fassen, wenn es nötig ist. Und fragen wir einmal: Wer brennt häufiger durch, z. B. nach Amerika, seßhafte Geschäftsleute oder Hausierer? Das wirft keinen Schatten auf die anständigen Domizilierten, sie können nichts dafür. Aber wenn man keck und ganz

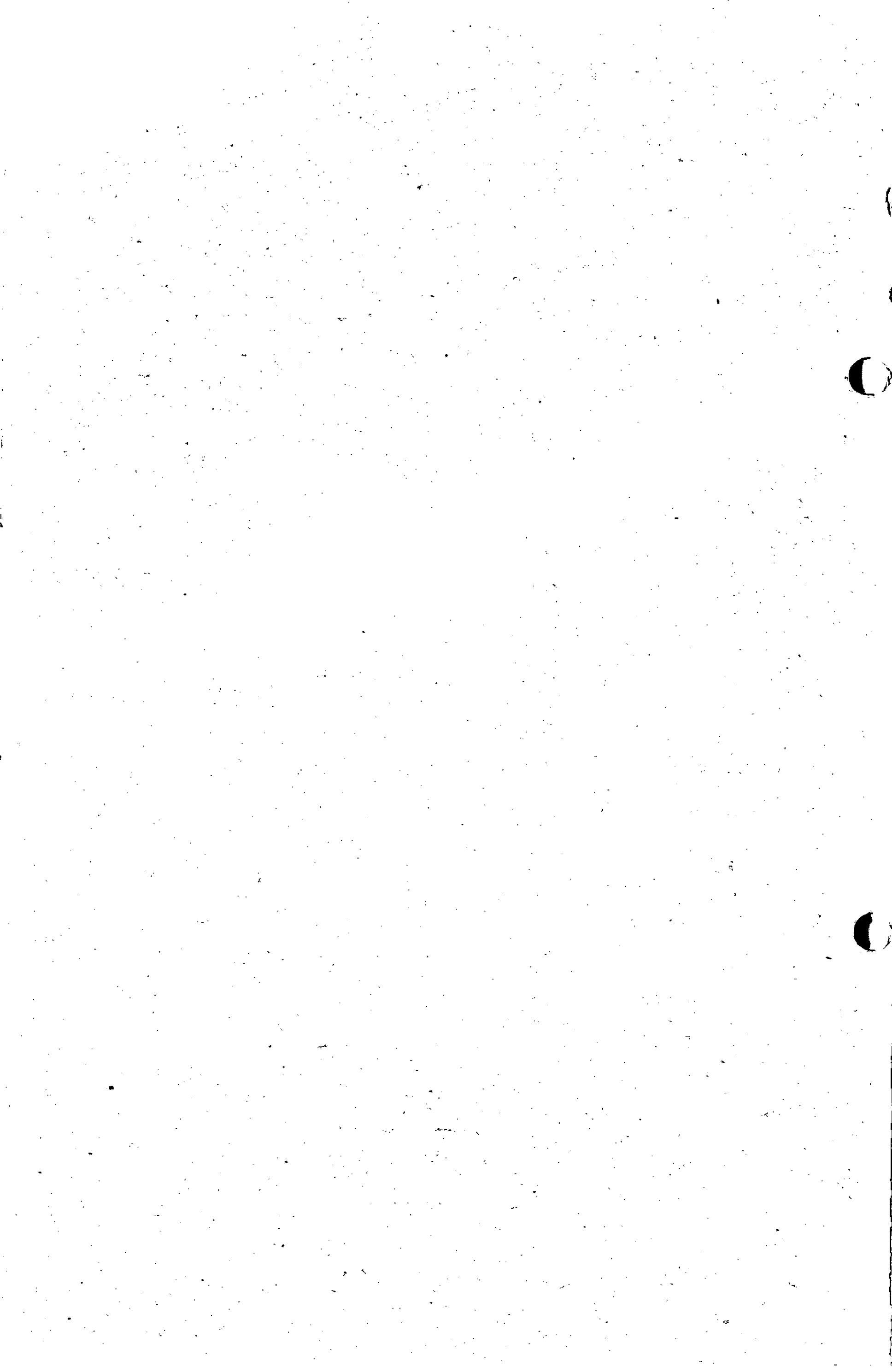
allgemein behauptet, die Hausierer stehen außerhalb des Rechts, weil sie entwischen **können**, so kann doch gewiß darauf hingewiesen werden, daß das Entwischen auch bei den Seßhaften vorkommt. Wir greifen hier nicht Personen an, sondern leichtfertige und hochmütige Behauptungen. Die strafende Hand des Staates ist überall und der Hausierer ist ihr ebenso erreichbar wie der Handelsreisende.

Die Herren Geschäftsreisenden gehen in ihrem hochgesinnten Widerwillen gegen alle behördliche Willkür so weit, daß sie im Artikel 13 den Lokalbehörden die unbeschränkte Befugnis einräumen, den Hausierhandel oder das Hausiergewerbe auf offener Straße an Sonn- und Festtagen und an Werktagen (also durchaus!) **nach Gutfinden** einzuschränken. Art. 53 berechtigt die kantonalen Polizeibehörden auf Antrag des (in dieser Angelegenheit gewiß am ehesten objektiv und unparteiisch urteilenden und vorgehenden) seßhaften Kleinhandels und Gewerbes gewisse, jetzt (d. h. nach den Vorschlägen der Geschäftsreisenden) zugelassene Artikel vom Hausierverkauf auszuschließen.

Wer nach diesen Proben noch behauptet, daß die Herren Geschäftsreisenden keine Grundsätze haben und zum Amt des Gesetzgebers nicht berufen seien, der muß wahrhaftig mit der Logik auf einem sehr — vertraulichen Fuße stehen. Bereits unser alter Adam Smith drückt sich ziemlich deutlich über den gesetzgeberischen Beruf der Kaufleute aus (I. 346): „Das Interesse der Händler in jedem Zweige des Handels und der Gewerbe ist jedoch stets in gewisser Hinsicht vom öffentlichen Interesse verschieden und ihm sogar entgegengesetzt. Es liegt immer im Interesse der Händler, den Markt zu erweitern und die Konkurrenz einzuschränken. Die Erweiterung des Marktes ist oft für das öffentliche Interesse vorteilhaft, aber die Einschränkung der Konkurrenz muß ihm stets schädlich sein und kann nur dazu dienen, den Händlern größere Gewinne zu verschaffen, als sie ihrer Natur nach sein würden, und sie dadurch in den Stand zu setzen, zu ihren Gunsten den übrigen Bürgern eine alberne Abgabe aufzulegen. Auf Vorschläge zu neuen Gesetzen oder Regelungen des Verkehrs, welche von dieser Seite kommen, sollte man stets nur mit der größten Vorsicht hören und sie niemals

annehmen, bevor man sie nicht nur mit der gewissenhaftesten, sondern auch mit der argwöhnischesten Aufmerksamkeit lange und reiflich geprüft hat. Sie kommen von einer Klasse von Leuten, deren Interesse niemals genau mit den öffentlichen zusammenfällt, die gewöhnlich ein Interesse haben, das Publikum zu täuschen und selbst zu bedrücken, und die es wirklich bei vielen Gelegenheiten getäuscht und bedrückt haben."





Empfehlenswerte Schriften

über das

Genossenschaftswesen

Zu beziehen durch den Leitenden Ausschuß des Schweizer. Genossenschaftsbundes (Sekretariat: Basel, Steinenthorstraße [illegible])

Die schweizerischen Konsumgenossenschaften, ihre Entwicklung und ihre Resultate. Von Dr. Hans Müller Basel 1896. 455 Seiten, brochiert 2 Fr., geb. 3 Fr.

Protokoll der Delegiertenversammlung schweizerischer Wirtschaftsgenossenschaften in Zürich, den 20. März 1898, nebst einem Anhang: Einige Schlaglichter auf die Besteuerung der Wirtschaftsgenossenschaften in der Praxis. 136 Seiten, 1 Fr.

Protokoll des I. konstituierenden Genossenschaftskongresses in Olten, den 19. Februar 1899. 104 Seiten, 1 Fr.

Erster Jahresbericht über die Thätigkeit des Schweizer. Genossenschaftsbundes im Jahre 1899/1900. Nebst einem Anhang: Aktenstücke betr. die Besteuerung der Wirtschaftsgenossenschaften. 63 Seiten, 50 Cts.

Zweiter Jahresbericht über die Thätigkeit des Schweizer. Genossenschaftsbundes im Jahre 1900/01, nebst **Protokoll** des II. Genossenschaftskongresses in Basel, den 25. März 1900 und einem Anhang: Der britische Genossenschaftskongreß in Cardiff 1900. 116 Seiten, 1 Fr.

Statuten des Schweizer. Genossenschaftsbundes, unentgeltlich.

Statuts de l'Union coopérative suisse, gratuit.

Normalstatuten für schweizer. Konsumvereine, unentgeltlich.

Statuts normaux pour les Sociétés suisses de consommation, gratuit.

Rekursschrift an das Bundesgericht in Sachen der Besteuerung des Konsumvereins in Baden. 64 S., 80 Cts.

Der Staat und das Steuerrecht der Konsumgenossenschaften. Von Dr. Hans Müller. 44 Seiten, 40 Cts.

Erwerb und Konsum oder **Wo steckt der Profit?** Von Prof. Dr. J. Platter in Zürich. 32 Seiten, 25 Cts. (Heft 1 der Genossenschaftlichen Volksbibliothek.)

Wesen, Grundsätze und Nutzen der Konsumvereine. Von Dr. Hans Müller. 47 Seiten. 20 Cts. (Heft 2 der Genossenschaftlichen Volksbibliothek.)

Genossenschaftliche Selbsthilfe. Vortrag von Prof. Dr. Julius Platter. 24 Seiten, 30 Cts.

Die Stärkung der Gewerkschaftsbewegung durch Konsumgenossenschaften. Von Dr. Hans Müller. 80 S., 40 Cts.

Die Bekämpfung des unlautern Wettbewerbs im Licht des allgemeinen Interesses. Vortrag von Dr. Hans Müller, Bern 1897. 34 Seiten. 50 Cts.

Statistisches Jahrbuch des Verbands schweizerischer Konsumvereine. I. Jahrgang 1900 Fr. 2.50, 60 Seiten, II. Jahrgang 1901 Fr. 3. 50, 110 Seiten.

Mißbräuche im Konsumvereinswesen, Referat, gehalten vor der Delegiertenversammlung des V. S. K. in Luzern am 25. Juni 1899 von Chr. Gaß in Basel. 100 Exempl. Fr. 2. —.

Les Abus dans les Sociétés de Consommation. Rapport présenté à l'assemblée des délégués de l'Union suisse des sociétés de consommation, à Lucerne, le 25 Juin 1899 par Chr. Gass, à Bâle. 100 Exempl. Fr. 2. —.

Aussprüche hervorragender englischer Staatsmänner und Gelehrter über das Genossenschaftswesen. Flugblatt, 100 Exempl. Fr. 1. 50.

Das schweizerische Genossenschaftsgesetz, Separatabdruck von Titel XXVII des Bundesgesetzes über das Obligationenrecht. Pro Exempl. 10 Cts.

Genossenschaftliche Zeitschriften:

Schweizer. Konsumverein, Organ des Verbands schweizer. Konsumvereine Redaktion: Dr. Hans Müller. Wöchentlich eine No. Jahresabonnement 4 Fr. Auflage 3500 Expl.

Der Genossenschafter, Organ des Verbands ostschweizer. landw. Genossenschaften. Redaktion: H. Werder. Wöchentlich eine No. Jahresabonnement 3 Fr. Auflage 8000 Expl.

Genossenschaftliches Volksblatt, Organ der Konsumvereine in Basel, Bern, Chur, Luzern, Olten 2c. Redaktion: Dr. Hans Müller. Alle 14 Tage eine No. Jahresabonnement 2 Fr. Auflage 40,000 Expl.